



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TRENTO

Facoltà di Sociologia

Scuola di Dottorato in Sociologia e Ricerca Sociale

XXIV ciclo

L'IMPRENDITORIA CINESE IN ITALIA

Due casi studio: la ristorazione cinese a Milano
e il distretto del porfido a Trento

Tesi di Dottorato di
Nicoletta Bressan

Relatore: prof.ssa Francesca Decimo

Anno accademico 2012-2013

*A me stessa,
donna e ricercatrice,
e al mio desiderio infinito
di non arrendermi mai.*

INDICE

INTRODUZIONE	7
 CAPITOLO I	
L'AZIONE ECONOMICA DEI MIGRANTI	14
Introduzione.....	14
1. I migranti in un mercato del lavoro segmentato.....	15
2. Imprenditoria immigrata e network migratori	19
2.1 Network, migranti e mercato del lavoro.....	22
2.2 Network, migranti ed imprenditoria	26
2.3 Imprenditoria immigrata e capitale sociale, finanziario ed umano.....	30
3. Società riceventi e sviluppo dell'economia etnica.....	35
3.1 Economia etnica: vantaggi e svantaggi	40
4. I distretti industriali in Italia e l'imprenditoria immigrata.....	44
Conclusioni.....	51
 CAPITOLO II	
FAMIGLIA, GUANXI E IMPRENDITORIA NELLA DIASPORA CINESE	53
Introduzione.....	53
1. Le migrazioni cinesi: il ruolo della famiglia e delle reti etniche	54
1.1 I rapporti di <i>guanxi</i>	58
2. L'imprenditoria: interconnessione tra famiglia e <i>guanxi</i>	63
3. Transnazionalismo, diaspora e diaspora cinese.....	69
Fig. 1 <i>Mappa della Cina</i>	78
Tab. 1 <i>Principali componenti dialettali della diaspora cinese</i>	79
3.1 I cinesi nella diaspora tra attivismo economico ed esclusione politico-economica.....	80
3.2 Il Sud Est asiatico	81
3.3 Gli Stati Uniti	84
3.4 L'Europa	89
4. L'imprenditoria cinese oggi: il transnazionalismo dei giovani cinesi	95
Conclusioni.....	98

CAPITOLO III

L'IMPRENDITORIA CINESE IN ITALIA.....	99
Introduzione.....	99
1. Storia della migrazione cinese in Italia.....	100
2. L'imprenditoria cinese in Italia: gli ambiti produttivi.....	107
Tab. 2 <i>Titolari di impresa cinesi per settori di attività: Italia, 2009-2012</i>	108
<i>(valori assoluti al 30.6 di ogni anno)</i>	108
2.1 La manodopera cinese: l'immigrazione clandestina e il lavoro nero	115
3. L'imprenditoria cinese in Italia: focus su alcuni ambiti economici	120
3.1 Il settore della ristorazione	120
Tab. 3 <i>Imprese individuali con titolare cinese per principali settori di attività in provincia di Milano, 2005-2010 (valori assoluti)</i>	125
3.2 Il settore manifatturiero: il tessile e l'abbigliamento	127
3.3 Il settore lapideo	139
Conclusioni.....	143

CAPITOLO IV

DALLA CINA ALL'ITALIA	144
Introduzione.....	144
1. Dalla Cina all'Italia: emigrare perché?	145
1.1 Le principali finalità della scelta migratoria.....	146
2. Famiglia cinese e reti etniche: le prime fasi del progetto migratorio.....	155
2.1 Il sostegno morale della rete familiare	155
2.2 L'apporto di amici e connazionali.....	164
2.3 Famiglia, <i>guanxi</i> , denaro e debito	166
2.4 Il supporto alloggiativo	186
Conclusioni.....	193

CAPITOLO V

IL SETTORE DELLA RISTORAZIONE CINESE IN PROVINCIA DI MILANO	197
Introduzione.....	197
1. La ristorazione cinese: settore tradizionale dell'imprenditoria cinese a Milano	198
Tab. 4 <i>Attività alberghiere e ristorative gestite da cinesi in provincia di Milano, 2005- 2011</i>	198
2. Il migrante cinese e l'inserimento nel settore della ristorazione	204

2.1 Famiglia, reti etniche e inserimento lavorativo del migrante	204
2.2 Prospettive di permanenza o fuoriuscita dalla ristorazione cinese	214
3. Il migrante cinese e la transizione al lavoro autonomo	219
3.1 Il ruolo della famiglia.....	219
3.2 L'impresa familiare cinese: la divisione dei ruoli e il fattore generazione.....	225
3.3 L'apporto delle reti etniche	232
4. L'economia "etnica" cinese: instabilità versus dinamicità	238
4.1 Il trattamento contrattuale	244
4.2 Il rapporto tra <i>laoban</i> e <i>dagong</i>	257
Conclusioni.....	265

CAPITOLO VI

LA PRESENZA CINESE NEL DISTRETTO DEL PORFIDO IN PROVINCIA DI TRENTO 268

Introduzione.....	268
1. Il distretto del porfido: settore tradizionale dell'economia trentina.....	269
2. Il migrante cinese e l'inserimento nel distretto del porfido	276
2.1 Famiglia e reti etniche: il primo inserimento al distretto e i successivi.....	276
2.2 Prospettive di permanenza o fuoriuscita dal distretto del porfido	291
3. La transizione al lavoro autonomo	298
4. Il settore lapideo ed edilizio: condizioni contrattuali e lavorative	312
4.1 Cinesi e distretto: quale progressione lavorativa ed economica?	325
4.2 Modalità di reclutamento del personale	335
Conclusioni.....	339

CONCLUSIONI 342

1. Migrante e network: un rapporto tra continuità con il passato ed elementi di novità.....	342
1.1. La partenza e l'accesso al mercato del lavoro	342
1.2 L'apertura e la gestione di attività imprenditoriali	346
2. La diversificazione dell'impresa cinese: riflessioni sul concetto di "economia etnica"	348
2.1 Impatto economico dell'imprenditoria cinese sul territorio tra legami locali e transnazionali	354
3. L'imprenditoria cinese tra "dinamicità" ed "instabilità" dei due settori economici.....	355
3.1 Andamento "in-out": l'incidenza del capitale umano e del turn over	357
3.2 Andamento "in-out": la normativa contrattuale e la condizione lavorativa	359

4.	Il lavoratore cinese: identificazione di quattro tipi	361
	<i>Tab. 5 Quattro tipi di lavoratori cinesi che emergono dal lavoro di campo etnografico</i>	<i>362</i>
5.	Riflessioni sulla letteratura: il caso cinese tra aspetti di continuità ed innovazione.....	363
	5.1 La dimensione cinese: prospettive di ricerca future	365
APPENDICE METODOLOGICA		367
1.	Il disegno della ricerca	367
2.	La metodologia di ricerca	367
	2.1 L'uso dell'intervista semi-strutturata	367
	2.2 L'uso dell'intervista non strutturata	371
3.	L'accesso al campo etnografico.....	373
	3.1 L'accesso al campo in provincia di Milano.....	373
	3.2 L'accesso al campo in provincia di Trento.....	376
4.	L'interazione con il migrante	378
5.	L'interazione con soggetti esterni	385
6.	Il ruolo dell'interprete	388
7.	Il mio ruolo come ricercatore	392
Tab. 6 Migranti cinesi intervistati nel settore della ristorazione		396
Tab. 7 Migranti cinesi intervistati nel distretto del porfido.....		398
APPENDICE FOTOGRAFICA.....		400
BIBLIOGRAFIA		418
RINGRAZIAMENTI		448

INTRODUZIONE

Il presente lavoro di ricerca è incentrato sullo studio dell'imprenditoria cinese in Italia. Tale studio si fonda sulla seguente domanda di ricerca: *“Come la presenza cinese è diventata economicamente rilevante in Italia sviluppando un'imprenditoria diffusa a livello locale?”*.

Questa domanda nasce dall'evidente espansione delle attività imprenditoriali cinesi nel nostro paese. Come noti studi riportano (CGIA, 2010, 2012) la presenza imprenditoriale cinese è incrementata su tutto il territorio nazionale, nonostante dal 2008 la crisi economica stia indebolendo la capacità produttiva e competitiva dell'imprenditoria italiana. Tale domanda di ricerca mi ha portato ad indirizzare l'attenzione verso lo studio di due ambiti economici differenti: la ristorazione cinese in provincia di Milano e il distretto del porfido in provincia di Trento.

La scelta di questi due settori economici nasce dalla valutazione della storia, come delle dinamiche dell'insediamento della presenza cinese in Italia e del suo inserimento nel tessuto economico italiano con l'avvio di attività imprenditoriali.

Dal punto di vista dell'insediamento cinese è Milano l'area in cui, a partire dagli anni '20, i primi flussi migratori provenienti dalla Francia si sono stabilizzati. E' sempre a Milano che ha preso avvio l'imprenditoria cinese: dopo le prime attività di vendita ambulante e produzione di articoli in pelle, la ristorazione è stata tra i settori più noti e sviluppati dai cinesi ad aver conosciuto un notevole impulso a partire dagli anni '80. Come altri ambiti dell'imprenditoria cinese, quello della ristorazione è stato un settore in cui l'elemento etnico è stato fondante di un'economia che si è espansa ed ha incrementato le sue possibilità e con il tempo ha perso sempre di più i suoi connotati “etnici”. Ad oggi, la ristorazione continua ad essere un settore importante per l'imprenditoria cinese poiché aperto a innovazioni di vario genere.

Al contrario, dal punto di vista dell'insediamento della presenza cinese, il distretto del porfido in Trentino è un ambito in cui i migranti cinesi si sono inseriti solo verso la seconda metà degli anni '90. La presenza cinese in Trentino, infatti, è più tardiva rispetto alla provincia di Milano, risalendo intorno ai primi anni '90. A parte l'aspetto migratorio il distretto del porfido è interessante come caso studio anche dal punto di vista economico. Si tratta di osservare l'ingresso della presenza cinese in un distretto industriale espressione di un contesto produttivo tradizionale dell'economia trentina. Pertanto, è interessante porre l'attenzione su quali siano state le motivazioni e le dinamiche che hanno accompagnato l'entrata dei migranti cinesi in questo contesto. Da qui, quale sia la loro presenza imprenditoriale e come essa si rapporti al contesto economico e territoriale.

Nella presente ricerca, dunque, ho scelto di studiare due settori economici e due territori tra loro diversi, osservando come la presenza cinese li abbia penetrati. Se la ristorazione cinese è espressione di un settore dell'economia “etnica” che si è sviluppato in tutti i paesi interessati dalla diaspora cinese, radicalizzandosi nel contesto economico locale e subendo una costante evoluzione, il distretto del porfido trentino è

un contesto socio-antropologico tradizionale, un ambito economico pioneristico in cui i cinesi si sono inseriti e la cui presenza come attori economici non è mai stata studiata prima. Infatti, se a Milano la presenza cinese ha connotato etnicamente alcuni quartieri dando vita ad attività imprenditoriali soprattutto ristorative, a Trento è numericamente e urbanisticamente meno evidente. Tuttavia i cinesi sono stati in grado di inserirsi e di farsi apprezzare come forza lavoro in un ambito dell'economia trentina come quello lapideo che, per anni, ha visto il dominio esclusivo degli attori economici locali.

Il mio intento nel corso della ricerca, dunque, non è stato finalizzato ad effettuare alcuna comparazione tra questi due settori economici poiché consapevole delle loro diversità. Il mio obiettivo, piuttosto, è stato quello di comprendere come la presenza cinese abbia inciso in entrambi affermandosi sotto il profilo imprenditoriale, cercando spazi di competitività, introducendo laddove possibile elementi innovativi espressione di una versatilità in grado di trovare un'affermazione imprenditoriale. La finalità è stata quella di indagare mondi diversi e di osservare come l'attore economico cambia nel momento in cui si inserisce in entrambi e si rapporta con dinamiche socio-economiche differenti.

Tale processo di avanzamento e radicalizzazione dell'imprenditoria cinese nel tessuto economico italiano può essere osservato da angolazioni differenti ma, nel presente lavoro di ricerca, ho scelto di adottare come prospettiva di analisi la teoria dei network. Come la letteratura internazionale evidenzia (Freedman, 1970, 1979, 1996; Bacher, 1979; Redding, 1993; Chan e Chiang, 1994; Chan, 2006) la famiglia e le reti etniche cinesi sono strutture sociali di primario riferimento, sia che si prenda in esame l'individuo nella società cinese, che il migrante nella diaspora. Dunque, scegliere come angolazione di analisi la teoria dei network è significato osservare il settore della ristorazione cinese e del distretto del porfido da una prospettiva che mi potesse fornire una reale capacità di indagine. Infatti, studiando la migrazione e l'inserimento lavorativo dei cinesi attraverso il network familiare ed etnico, è più probabile addentrarsi all'interno dell'oggetto di studio acquisendo informazioni utili all'analisi. I network sono strutture basilari per i cinesi, sui quali le relazioni private e professionali trovano fondamento. Proprio per questo, indagando le azioni che i migranti compiono attraverso essi e le prospettive imprenditoriali che grazie ad essi si possono attuare, vi è la probabilità di addentrarsi in tematiche sensibili. Osservando il funzionamento dei network vi è l'opportunità di comprendere quale sia il peso fornito dalle reti familiari ed etniche nelle diverse fasi della migrazione. In particolare, quale sia la loro influenza rispetto all'avvio dell'attività autonoma, soprattutto quando sono carenti le primarie risorse imprenditoriali e il migrante vive gli svantaggi derivanti dalla condizione di immigrato.

Nello specifico, ho cercato di rilevare il peso del network familiare differenziando tra famiglia, parentela e rete etnica. Come la letteratura mette in rilievo, la definizione di famiglia cinese comprende sia il nucleo familiare che un numero elevato di gradi parentali. Per cui, il termine "familiare" viene utilizzato in senso ampio dai cinesi e, spesso, nella stessa letteratura non viene sottolineata la distinzione tra familiari e parenti. La presente ricerca, invece, cerca di cogliere la differenza che sussiste tra famiglia nucleare ed allargata, a cui si accosta quella della rete etnica

rispetto alle fasi iniziali della migrazione, all'entrata nel contesto economico di destinazione e al passaggio al lavoro autonomo. La finalità è stata quella di comprendere se emergono differenze nel rapporto che il migrante ha con i familiari stretti e con i parenti e se, questi ultimi, intervengono con la medesima incidenza rispetto alle richieste del migrante. Da qui, se e in che modo nel corso del tempo il rapporto che il migrante mantiene con i membri del network familiare cambia, a seconda che si tratti di familiari o parenti. Inoltre, ho preso in esame i rapporti di *guanxi*, intesi come relazioni tra soggetti aventi la medesima appartenenza geodiale, i quali legano i membri alla rete etnica attraverso vincoli ed interdipendenze reciproche. Ho voluto approfondire come la rete etnica rappresentata da soggetti esterni alla famiglia nucleare e allargata fornisce, a chi emigra, un sostegno agevolandone la scelta migratoria, l'inserimento nel mercato del lavoro e la transizione al lavoro autonomo.

Nel considerare l'azione delle reti mi sono, ad un tempo, concentrata nel comprendere le dinamiche del settore della ristorazione cinese e del distretto del porfido. Ho studiato questi due settori economici sia dal punto di vista produttivo, che dello sviluppo dell'imprenditoria cinese e delle sue possibilità di affermazione a livello locale. Infine, ho osservato dall'interno ciascuno dei due contesti lavorativi considerando i rapporti che intercorrono tra i membri delle unità produttivo-familiari cinesi. In particolare ho cercato di comprendere quale sia l'applicazione dei diritti lavorativi e contrattuali, soprattutto da parte dei datori di lavoro cinesi, nei confronti dei propri dipendenti.

Specifiche ipotesi di ricerca, ricollegabili a tre diverse dimensioni, sono state alla base del mio percorso analitico. Una prima dimensione è "individuale", relativa al migrante e al suo rapporto con il network migratorio sia durante la prima fase del progetto migratorio data dalla partenza dalle zone di origine e all'inserimento nel contesto socio-economico di destinazione. Una seconda dimensione è "imprenditoriale" e si riferisce all'organizzazione e gestione dell'unità produttivo-familiare cinese. Infine, una terza è "sovra-imprenditoriale" e riguarda il sistema di unità produttive cinesi, il rapporto che intercorre tra di esse e il contesto economico locale.

In merito alla dimensione "individuale" le ipotesi formulate sono tre. Esse sono relative al rapporto che il migrante ha con il network migratorio nella fase di emigrazione, come in quella di inserimento e permanenza all'interno dei due settori economici.

Nella prima ipotesi considero l'importanza della famiglia e delle reti etniche cinesi nel favorire l'inserimento lavorativo dei migranti nel settore della ristorazione e nel distretto del porfido. Ipotizzo, dunque, che il network familiare-parentale ed etnico cinese abbia uguale incidenza nel favorire l'inserimento lavorativo dei migranti in entrambi i settori.

Nella seconda ipotesi mi soffermo sul legame tra anzianità delle reti migratorie, sviluppo dell'imprenditoria cinese a livello locale e permanenza dei migranti all'interno del contesto economico. Considerando la provincia di Milano ipotizzo che, data l'anzianità delle reti migratorie e la maggiore complessità delle relazioni-imprenditoriali cinesi, il migrante inserito nel settore della ristorazione è propenso a permanere

all'interno di questo ambito. Quindi, una volta che egli entra a far parte del contesto "etnico", rimane vincolato alle possibilità lavorative che esso offre, per cui transita con meno facilità e frequenza verso altri settori economici. Questo è dovuto alla maggior concentrazione delle reti etniche cinesi a livello territoriale e alla loro elevata coesione interna. Al contrario, suppongo che il distretto del porfido non limita la libertà di azione del migrante per cui egli cerca opportunità lavorative al di fuori dell'ambito distrettuale. In questo contesto, infatti, la densità di relazioni imprenditoriali e lavorative che i cinesi mettono in atto è meno fitta. Questo, sia perché la loro presenza in Trentino e nello specifico nel distretto è limitata, e sia perché il numero delle unità produttive cinesi è ridotto. Pertanto, la loro forza imprenditoriale è meno dirompente.

Nella terza ipotesi considero il rapporto tra il contesto economico e il capitale umano e finanziario necessario per accedere all'ambito della ristorazione e a quello del porfido, transitando in seguito ad una posizione autonoma. Ipotizzo che nel settore della ristorazione il rapporto tra capitale umano e capitale finanziario è direttamente proporzionale, mentre è inversamente proporzionale nel distretto del porfido. Suppongo, infatti, che la ristorazione è un ambito più complesso dal punto di vista del capitale umano e delle risorse finanziarie richieste al migrante, rispetto al distretto del porfido. Per cui, il migrante deve essere dotato di un livello medio di capitale umano per accedervi e permanere. L'elevato capitale umano diventa, quindi, determinante nel segnare il percorso imprenditoriale del migrante. Da qui, ipotizzo che il livello di capitale umano incida sul capitale finanziario: solo chi ha potuto affermarsi per abilità e carriera lavorativa nel settore della ristorazione, può avere la forza economica anche per transitare ad una posizione autonoma. Al contrario, nel distretto del porfido, ipotizzo che il conseguimento di una posizione imprenditoriale non richieda un livello considerevole di capitale umano, che risulta essere anche poco incisivo nell'accesso al settore. Di conseguenza chi non ha un buon livello di capitale umano, dimostrando limitata esperienza lavorativa nel settore lapideo, difficilmente arriva a gestire una propria ditta individuale permanendo nella condizione di lavoratore dipendente.

Considerando la prospettiva "imprenditoriale" le ipotesi di ricerca sono tre. Esse fanno riferimento al ruolo delle reti familiari ed etniche, ai due settori economici e in parte si ricollegano alle ipotesi formulate in precedenza.

Infatti, la prima ipotesi riprende la dimensione "individuale", poiché ipotizzo che le reti familiari-parentali ed etniche cinesi abbiano una medesima incidenza nel favorire la transazione al lavoro autonomo nella ristorazione come nel distretto del porfido.

La seconda, invece, si sofferma sul rapporto tra imprenditoria e capitale umano. Ipotizzo che la transizione al lavoro autonomo permette al titolare di un ristorante cinese un'ampia capacità di azione, in cui egli potenzia il capitale umano acquisito concretizzando nuove prospettive decisionali e gestionali. Allo stesso tempo, presumo che questo avvenga per il titolare cinese di una ditta individuale nel distretto del porfido, supponendo che il distretto sia un ambiente che favorisce la capacità decisionale del singolo e la crescita imprenditoriale dell'azienda.

La terza ipotesi si concentra sulla realizzazione professionale del migrante cinese quale risultato, sia dell'azione circoscrivita delle reti familiari-parentali ed

etniche, che della possibilità imprenditoriale che fornisce il contesto economico. Pertanto ipotizzo che, quando il migrante cinese gestisce una propria attività nel settore della ristorazione, la sua realizzazione professionale è espressione di una carriera lavorativa “esclusiva”. Considerata, infatti, l’azione incisiva delle reti familiari-parentali ed etniche cinesi nel favorire l’inserimento economico del migrante e le svariate opportunità che offre l’ambito etnico, suppongo che la crescita professionale del migrante nella ristorazione si basi su esperienze lavorative effettuate in gran parte in questo settore. Invece, nel contesto distrettuale, ipotizzo che l’apertura di una ditta individuale da parte del migrante cinese sia il risultato di esperienze lavorative maturate in ambiti differenti. Quindi, l’impresa cinese non sia indicativa di una carriera “esclusiva” all’interno del distretto, risultato dell’azione vincolante delle reti familiari-parentali ed etniche ma sia arricchita da svariate esperienze in cui il soggetto ha spaziato tra ambiti imprenditoriali gestiti da connazionali come da autoctoni.

La quarta ipotesi, infine, si concentra sul rispetto della normativa lavorativa e contrattuale in entrambi gli ambiti economici. Ipotizzo che nel settore della ristorazione, ambito tradizionale dell’economia cinese, pur essendoci la regolazione della normativa contrattuale e lavorativa, essa non venga sistematicamente rispettata dai *laoban* cinesi. Quindi, in tale settore, prevarrebbero le logiche di reclutamento tipiche delle reti etniche cinesi in cui sono gli accordi personali tra i membri del network a definire le modalità lavorative e il compenso. Al contrario nel distretto del porfido, essendo un ambito regolato da una normativa specifica riferita al settore lapideo ed edilizio, suppongo che tale normativa sia applicata “a favore” dei lavoratori cinesi nel distretto del porfido sia come dipendenti di ditte italiane che cinesi. Da qui, che anche i datori di lavoro cinesi debbano applicare tale normativa poiché i controlli interni al settore sono rigidi e costanti.

Prendendo in esame la prospettiva “sovra-imprenditoriale” sono due le ipotesi di ricerca. La prima considera la questione dell’investimento del capitale finanziario, ipotizzando che il capitale finanziario dei migranti impiegati sia nel settore della ristorazione che nel distretto del porfido, è reinvestito per lo più in Cina piuttosto che in Italia. In particolare, che il capitale finanziario viene investito nelle zone di origine, soprattutto nella costruzione di case o monumenti funebri, espressione del legame del migrante con la famiglia di origine. Nello specifico, tra gli imprenditori cinesi nel settore della ristorazione, suppongo che il capitale finanziario reinvestito in Italia sia impiegato nuovamente in questo ambito con l’acquisto di ulteriori locali.

Nella seconda ipotesi, invece, considero il tipo di impatto che la presenza economica cinese ha sui due contesti territoriali. Ipotizzo che il settore della ristorazione cinese incide sull’economia locale più della presenza imprenditoriale cinese nel distretto del porfido, poiché una parte dei ristoratori facilita gli investimenti sul territorio milanese. La presenza cinese nell’ambito del porfido, al contrario, non incide economicamente sul contesto locale come a livello di distretto. Pertanto, gli artigiani cinesi suppongo non contribuiscono né all’evoluzione imprenditoriale cinese né ad apportare modifiche sostanziali al settore distrettuale.

Tali ipotesi verranno affrontate nel corso della presente ricerca che viene presentata in sei capitoli, a cui seguono le conclusioni e l'appendice metodologica.

Il primo capitolo è dedicato ai principali approcci teorici che sottendono la presente ricerca. Nella prima parte del capitolo affronterò il tema dell'impiego della forza lavoro immigrata nei paesi sviluppati e la segmentazione del mercato del lavoro. Da qui, considererò l'imprenditoria immigrata quale forma di protagonismo dei migranti nel contesto di socio-economico dei paesi di destinazione dando rilevanza alla teoria dei network. Sottolineerò l'importanza che i network assumono nel favorire i flussi migratori, nonché l'inserimento economico e la transizione al lavoro autonomo del migrante. Nella seconda parte del capitolo tratterò il tema dell'economia etnica, connesso a quello di imprenditoria immigrata. Affronterò il dibattito teorico in corso relativo ai benefici che derivano dal permanere all'interno di un contesto etnico. Da qui, estenderò l'attenzione al tema dell'imprenditoria immigrata nei distretti industriali, valutando quale impatto abbia avuto la presenza immigrata in contesti particolarmente legati alla tradizione produttiva e industriale italiana.

Il secondo capitolo sarà incentrato sulla prospettiva cinese. Tratterò l'importanza che nella tradizione cinese assume la famiglia e con essa i rapporti di *guanxi*, anche rispetto alla dimensione imprenditoriale. In particolare analizzerò la rilevanza che, dal punto di vista commerciale, ha avuto la capacità imprenditoriale cinese nella diaspora. Il tema della diaspora verrà affrontato sia dal punto di vista teorico, che ripercorrendo le fasi più importanti dell'affermazione economica dei cinesi nel corso della storia. Infine, prenderò in esame quali sono le prospettive future dell'imprenditoria cinese grazie all'azione innovativa delle seconde generazioni. Il terzo capitolo è, invece, focalizzato sull'imprenditoria cinese in Italia, affrontando la storia dell'insediamento cinese e ripercorrendo le fasi storiche dello sviluppo imprenditoriale in Italia. Da qui, approfondirò alcuni settori economici in cui la presenza cinese si è maggiormente distinta in Italia e altri in cui essa si è contraddistinta solo recentemente.

Il quarto capitolo è il primo in cui vengono presentati i risultati emersi dai dati di ricerca. Esso riguarda la fase iniziale del progetto migratorio dei cinesi incontrati nella provincia di Milano e di Trento. Nella prima parte affronterò le motivazioni alla base della scelta migratoria dei cinesi incontrati mentre, la seconda, sarà dedicata al ruolo della famiglia e parentela cinese e dei rapporti di *guanxi* nel sostenere e favorire il progetto migratorio del soggetto. Tale supporto verrà valutato considerando il sostegno economico ed alloggiativo che il progetto migratorio del migrante richiede. Nel considerare questi aspetti osserverò, se e in che modo, le relazioni tra i membri dell'ampia famiglia cinese e della rete etnica cambino con la migrazione.

Il quinto capitolo tratta, invece, il settore economico della ristorazione. Esso è suddiviso in tre parti. Nella prima, effettuo una panoramica generale del settore evidenziandone l'evoluzione a partire dagli anni '80 e le innovazioni attuali. Nella seconda, considero quale sia stato il contributo delle reti familiari-parentali ed etniche cinesi nell'agevolare l'inserimento degli intervistati in questo settore e nel facilitare il passaggio al *self-employment*. Nella terza parte, infine, affronterò le possibilità lavorative e di avanzamento che nella ristorazione si offrono ai migranti cinesi,

indagando quali condizioni lavorative e contrattuali vengono attuate all'interno dell'impresa cinese.

Il sesto capitolo, come il quinto, è suddiviso in tre parti. Nella prima, tratterò la storia del distretto del porfido mettendo in rilievo quali sono gli attori economici rilevanti e qual è la potenzialità produttiva del settore lapideo. Da qui, affronterò il tema della presenza straniera e cinese all'interno del distretto. Nella seconda parte, l'attenzione sarà focalizzata sul ruolo dei network familiari ed etnici cinesi nel favorire l'entrata all'interno del distretto. Quindi, approfondirò quale sia il rapporto tra i migranti cinesi e gli operatori economici del distretto e quali spazi di avanzamento siano possibili per l'imprenditoria cinese. Mi soffermerò, infine, sul tema della progressione lavorativa ed economica all'interno del distretto, valutando quale sia il rispetto della normativa contrattuale.

Infine, nelle conclusioni mi ricollegherò alle ipotesi di ricerca espresse in questa prima parte valutando se esse siano state confermate, oppure smentite. Mediante una riflessione intrecciata tra la letteratura e i dati di ricerca analizzati nei capitoli precedenti risponderò agli interrogativi di ricerca che hanno sotteso questo lavoro, facendo emergere le similitudini e le differenze nell'azione della rete familiare-parentale ed etnica nei due settori economici presi in esame. Allo stesso tempo, metterò in rilievo la differenza tra l'ambito ristorativo e quello lapideo in termini non solo di evoluzione e di produttività, ma anche dell'organizzazione interna delle imprese cinesi, dei rapporti di potere tra i membri che ne fanno parte e di come esse si posizionino nel contesto socio-economico in cui sono inserite. Da qui, mi soffermerò nel comprendere il ruolo che il capitale sociale e il capitale umano hanno avuto nello sviluppo dell'imprenditoria cinese in ciascuno dei due ambiti e, quali spazi di avanzamento e potenziamento economico-organizzativo, l'imprenditoria cinese attualmente abbia. Infine, effettuerò delle valutazioni sul contributo che il caso cinese fornisce ad argomenti nodali della letteratura tracciando i temi che potrebbero essere approfonditi in ricerche future.

CAPITOLO I

L'AZIONE ECONOMICA DEI MIGRANTI

Introduzione

Nel presente capitolo affronterò le principali teorie che sottendono il lavoro di ricerca. Inizierò con l'affrontare il tema dell'impiego della forza lavoro immigrata nei paesi sviluppati, ricettori di continui flussi e fruitori dell'apporto che i migranti forniscono al mercato del lavoro. In merito, dunque, all'inserimento dei migranti nel contesto economico delle società riceventi, affronterò il tema della segmentazione del mercato del lavoro, che aiuta a spiegare la stagnazione dei migranti in posti di lavoro dequalificati dove le possibilità di mobilità sociale sono limitate. Dall'altra, prenderò in esame gli spazi di autonomia che il migrante è stato in grado di aprirsi grazie alla gestione di attività autonome. Infatti la realtà, sempre più crescente, dell'imprenditoria immigrata dimostra come il migrante non permanga nel tessuto socio-economico sempre in una posizione di subalternità, ma assuma anche ruoli di protagonismo e di interazione paritaria con gli attori economici locali.

L'imprenditoria immigrata è, infatti, il tema centrale di questa tesi e la prospettiva con cui ho scelto di studiarla è quella dei network. Per questo approfondita attenzione, nella parte centrale del capitolo, verrà dedicata alla teoria dei network e, quindi, all'importanza delle reti nell'agevolare il percorso migratorio del soggetto e nel facilitarne l'inserimento nel contesto lavorativo nel paese di destinazione. Confronterò differenti approcci teorici sulla rilevanza dei legami familiari e parentali nel supportare l'entrata nel mondo del lavoro del migrante, in opposizione ad altri che sostengono l'azione più efficace di legami meno vincolanti. Da qui, considererò il rilievo dei network anche nel passaggio al lavoro autonomo osservando come, il fenomeno dell'imprenditoria immigrata, per certi autori sia la risultante di un approccio multi-dimensionale e non solo affidato all'azione efficace delle reti.

La seconda parte del capitolo, invece, sarà incentrata sulle dinamiche dell'economia etnica che, all'esistenza di imprese immigrate, è strettamente connessa. Affronterò, dunque, i principali orientamenti teorici che si sono occupati di definire e approfondire tale concetto che, per certi aspetti, risulta a più autori controverso. Da qui, ho ritenuto importante valutare anche gli approcci teorici che hanno orientato un'attenta osservazione ai benefici, o meno, che il migrante acquisisce nell'operare all'interno di un'economia etnica, come nel permanere in nicchie economiche o nel stanziare in una realtà di enclave, sia in termini di progressione di carriera che di ritorno di capitale umano. Se l'imprenditoria immigrata è un tema generalizzabile a più contesti socio-economici ospitanti, quello dell'incidenza della manodopera e dell'imprenditoria immigrata nei distretti industriali è, invece, un argomento che riporta l'attenzione al contesto italiano. Quindi, di seguito alla sezione dedicata all'economia etnica, affronterò i contributi teorici che hanno preso in esame il rapporto tra migrazione e distretto. E'

sempre più crescente, infatti, la presenza immigrata nelle aree distrettuali italiane con forti esempi di protagonismo imprenditoriale, tali da incidere su processi produttivi ben consolidati e sui rapporti di cooperazione e concorrenza interni tra gli attori. Pertanto, affronterò il tema prendendo in esame gli studi di autori italiani in merito all'impiego di manodopera immigrata nell'area distrettuale, come in riferimento alla crescita dell'imprenditoria immigrata e ai cambiamenti da essa apportati.

1. I migranti in un mercato del lavoro segmentato

L'utilizzo della forza lavoro, sia essa rappresentata da immigrati o da soggetti sottoposti a condizioni di schiavitù, è sempre stato una tendenza delle economie industriali. Come afferma Sassen (1988) si possono considerare quattro differenti modelli di utilizzo della forza lavoro nel sistema economico mondiale. Per la studiosa, le migrazioni internazionali sono diventate un rilevante sistema da cui attingere forza lavoro sin a partire dall'epoca coloniale e, quindi, con l'impiego in piantagioni e in stabilimenti industriali di centinaia di lavoratori provenienti da paesi in via di sviluppo. Da qui, è seguita l'importazione di forza lavoro in aree che stavano vivendo un'espansione capitalistica, come lo sono stati tra la seconda metà del 1800 e gli inizi del 1900 gli Stati Uniti e paesi in forte crescita industriale in Europa come la Gran Bretagna, la Germania e la Francia. L'importazione di immigrati nei paesi europei occidentali è seguita anche durante il periodo della ricostruzione, successiva alla seconda guerra mondiale. Per Sassen, l'utilizzo di forza lavoro in molti stati europei unita all'applicazione di misure inerenti all'immigrazione negli Stati Uniti, sono stati degli esempi di come l'importazione di migranti sia stata associata, negli stati sviluppati, alla forza e alla riproduzione del capitale sul lavoro con l'aumento del profitto aziendale ottenuto facendo leva sul basso costo della manodopera. Infine, con il consolidamento del sistema economico mondiale, che ha corrisposto alla formazione di stati nazione, si è avuta la protezione del mercato del lavoro interno ponendo delle limitazioni ai flussi migratori internazionali con il rafforzamento, da parte degli stati, dei propri confini e l'espulsione di quegli immigrati non inseriti nel sistema occupazionale. In particolare, relativamente all'Europa, nei decenni dello sviluppo post-bellico l'inserimento dei lavoratori immigrati ha corrisposto, per la gran parte, ad un lavoro atomizzato e impostato sulla base della domanda. Infatti, nei paesi dell'Europa centro-settentrionale, la forza lavoro era considerata solo in termini di provvisorietà, pronta per essere espulsa quando veniva meno la necessità di impiego. Tuttavia, negli anni '70 in concomitanza con la prima crisi petrolifera, gli stati europei hanno limitato l'immigrazione per motivi di lavoro, permettendo a milioni di individui giunti come lavoratori temporanei di stabilizzarsi concedendo loro il ricongiungimento familiare. Ad un tempo, gli eventi politici e umanitari che hanno interessato molte aree del Terzo mondo, come l'Europa stessa con il crollo dei regimi comunisti e i conflitti a sfondo etnico-religioso, hanno generato nuove ondate migratorie di individui che, per ragioni politiche o di rifugio umanitario, hanno cercato di stabilizzarsi nei paesi europei occidentali. Da una parte, quindi, le ridotte possibilità di immigrare legalmente in

Europa e le sempre maggiori spinte all'emigrazione, sia per motivi umanitari che politici, hanno generato due fondamentali conseguenze sul mercato del lavoro. Vi è stato un ampliamento delle aree di destinazione dei flussi migratori rappresentate dagli stati dell'Europa mediterranea che, da luoghi tradizionali di emigrazione, sono diventati luoghi di immigrazione; e dall'altra, vi è stato l'aumento di migranti in condizione irregolare, assorbiti dall'economia sommersa (Ambrosini, 1999; 2005; Ambrosini e Abateccola, 2004).

Dunque, l'inserimento degli immigrati nelle economie occidentali, come asseriscono Light e Rosenstein (1995), è imputabile a un'interazione tra il fabbisogno di domanda da parte degli stati riceventi, che hanno dato vita ad una struttura di opportunità e, dall'altra, un'offerta di lavoro immigrata che ha cercato di inserirsi in tale struttura modificandola e accettandone le condizioni di lavoro disponibili. Il fabbisogno di manodopera immigrata utile al funzionamento dei sistemi economici occidentali, dunque, ha comportato una differenziazione del mercato del lavoro dei paesi riceventi. Questo viene sostenuto, sin a partire dagli anni '70, dall'economista italo-americano Piore (1979) fautore della teoria dualistica del mercato del lavoro, che riprenderò nel presente lavoro di ricerca, poiché introduce un'interpretazione strutturalista in merito al ruolo degli immigrati nei contesti economici dei paesi di destinazione. Secondo Piore (1979), in un'economia di tipo capitalistico, vi è un settore "primario" della produzione in cui operano lavoratori con un'occupazione stabile, qualificata, aggiornata in funzione dell'evoluzione tecnologica delle apparecchiature produttive. Per proteggere l'occupazione e le condizioni di impiego di tali lavoratori forti e sindacalmente organizzati, l'incertezza del mercato del lavoro si ripercuote su altri lavoratori, più deboli, tra cui i lavoratori provenienti dalle zone rurali, i giovani, le donne e anche gli immigrati. Questi ultimi sono orientati nelle fasi iniziali ad un inserimento momentaneo nel mercato del lavoro, a bassi consumi sostenendo ritmi lavorativi elevati e, per questo, sono apprezzati dalle società riceventi che ricercano costantemente manodopera immigrata. I lavoratori deboli, dunque, svolgono i lavori più de-qualificati, a basso salario, espressione di uno status sociale inferiore, con una possibilità di avanzamento minima. Si tratta, quindi, di un settore "secondario" del mercato del lavoro basato sulla instabilità dei rapporti di lavoro. Se in un primo momento, tali soggetti accettano questi lavori, in un secondo non riescono più ad uscirne permanendo nel settore "secondario" senza possibilità di transitare a quello "primario", pur desiderando condizioni simili ai lavoratori nativi.

La teoria di Piore è stata seguita da un'ulteriore versione proposta da Castles e Miller (1993) che si concentra sulla "segmentazione del mercato del lavoro", e che considero altrettanto rilevante ai fini della presente ricerca. Secondo tale teoria nel mercato del lavoro vi è un sistema occupazionale segmentato, in cui nativi ed immigrati si inseriscono in ambiti differenti e, i differenti livelli in cui sono collocati, sono poco comunicanti tra di loro. Per cui, se nelle democrazie occidentali si è sempre registrato l'impiego di forza, soprattutto femminile, in lavori dequalificati e sotto pagati, con i flussi migratori questa tendenza si è estesa anche a chi emigra senza distinzione di genere. Pertanto, si sono create nette differenze tra chi emigra e chi resta nei paesi di origine, come all'interno della stessa popolazione immigrata dove, solo una piccola

percentuale, ha un livello di formazione elevata. Per cui, tra i migranti vi sarebbe una piccola percentuale che riesce a raggiungere occupazioni altamente qualificate, mentre la maggioranza è relegata ai lavori più instabili. Questo, dunque, pone le condizioni per generare minoranze etniche marginalizzate poiché sovra-rappresentate in lavori svantaggiati. Dall'altra, le aziende hanno tutto l'interesse ad impiegare lavoratori stranieri, poiché a loro non garantiscono una progressione in termini lavorativi e salariali, soprattutto, se si tratta di soggetti entrati illegalmente. Pertanto, secondo Castles e Miller, il sistema industriale occidentale si trova ad essere dipendente dalla forza lavoro straniera e il mercato del lavoro, oltre ad essere differenziato tra nativi ed immigrati, lo è anche rispetto agli stessi immigrati in base a genere e appartenenza etnica¹.

Un'altra importante studiosa è Sassen (1997) la quale, osservando i mutamenti che hanno investito i sistemi economici e sociali, sottolinea come essi cambino in modi complessi connessi alla nuova geografia sociale del mondo. Per l'autrice, essi sono dovuti alla crisi del modello "fordista" centrato sull'industria a produzione di massa, che ha portato nelle grandi aree urbane e metropolitane al ridimensionamento degli stabilimenti industriali o al loro trasferimento e alla conseguente frammentazione del sistema economico. Pure per Sassen, considerando le migrazioni delle società post fordiste, rispetto a quelle delle società industriali classiche esistono forti differenziazioni nella composizione socio-professionale dei migranti. Per di più l'autrice (1997) fa notare che, l'avanzare in molte città occidentali di un settore manifatturiero degradato in grado di offrire ai clienti prodotti a basso costo, ha trovato il suo fondamento sulla disponibilità di lavoratori con bassi livelli salariali. Quindi, se il declino di grandi imprese manifatturiere ha minacciato la posizione lavorativa stabile conquistata dagli immigrati delle precedenti generazioni, sia negli Stati Uniti come in molti paesi europei, la sicurezza del posto di lavoro per i nuovi migranti è venuta meno. Invece, è aumentata l'occupazione precaria, a bassa retribuzione che è sempre di più stata soddisfatta dalla domanda di lavoro proveniente dagli immigrati. Questi ultimi nel giungere in Europa si sono trovati ad affrontare condizioni sempre meno rassicuranti, sia sul fronte contrattuale che si è notevolmente differenziato (es: lavoro temporaneo, parziale, atipico), che su quello lavorativo. Infatti, durante gli anni '90, sia nell'Europa continentale ma, in modo più netto, nell'Europa mediterranea² si è avuto un processo di inserimento economico degli immigrati fortemente ambiguo. Se da una parte, vi è stata

¹ Castles e Miller (2012) sottolineano come gli uomini sono preferiti per certi lavori, mentre le donne per altri (es: nei settori manifatturiero, calzaturificio, alimentare, ristorativo, di pulizie e di cura). Allo stesso modo certi gruppi etnici si ritrovano a svolgere certe occupazioni, mentre altri caratterizzano altre tipologie di lavoro. Per gli autori, inoltre, alcune strategie dei datori di lavoro permettono una ulteriore stratificazione del mercato del lavoro. Nel preferire, per esempio, forza-lavoro irregolare che assicura manodopera a basso costo, che garantisce il profitto senza assicurare il pagamento di tutte le forme di tutela contrattuale. Per gli autori, dunque, la segmentazione del mercato del lavoro deriva da più fattori (es: il livello di istruzione, l'esperienza professionale precedente, la permanenza nella società ricevente) che sono, ad un tempo, legati alla storia delle migrazioni, alle politiche governative di regolamentazione dei flussi migratori e all'atteggiamento delle istituzioni verso i migranti.

² Pugliese (cit. in Ambrosini, 2005) parla di "modello mediterraneo di immigrazione" nel senso che, nell'Europa mediterranea, le trasformazioni dei sistemi occupazionali caratterizzati da maggiore terziarizzazione e flessibilità si sono unite con strutture economiche tradizionali, come la diffusione dell'imprenditoria, l'importanza dell'agricoltura, dei servizi e la presenza di una diffusa economia sommersa.

la negazione formale da parte di molti stati del fabbisogno di manodopera, dall'altra, si è avuto l'utilizzo della stessa sia negli ambiti più instabili dell'economia formale, come nell'economia informale³. Quindi, centinaia di migranti giunti in Europa verso gli anni '90, si sono trovati di fronte un mercato del lavoro che poteva offrire loro l'impiego nei settori meno avvantaggiati dell'economia formale, in un'industria manifatturiera degradata e in un terziario debolmente qualificato. La nuova forza lavoro, dunque, spesso in condizione irregolare, ha dovuto trovare spazi di collocazione in questi ambiti (Ambrosini, 1999, 2005; Reyneri, 1998).

In riferimento al contesto statunitense ed europeo gli studiosi italiani hanno identificato quattro tipologie di immigrati che si connettono alle strategie di incorporazione delle società ospitanti. Da una parte, vi sono i lavoratori stranieri inglobati nel settore "secondario" del mercato del lavoro. Specialmente in Europa si identificano in coloro che sono stati assunti nelle grandi industrie nel periodo post-bellico e, con la crisi petrolifera degli anni '70, hanno visto venir meno molte garanzie e opportunità occupazionali. Di conseguenza, la loro bassa qualificazione e competenza linguistica li hanno bloccati in lavori manuali e poco specializzati e in servizi a bassa qualificazione⁴ dando vita ad un "proletariato dei servizi"⁵ (Ambrosini, 1999, 2005; Ambrosini e Abateccola, 2004; Reyneri, 2005). In tal senso, Ambrosini (2005) parla di "lavori a cinque P": pesanti, pericolosi, precari, poco pagati e penalizzanti socialmente utili alle economie sviluppate, come a quelle in espansione, poiché non trovano un'adeguata richiesta nei nativi. Secondo Castles e Miller (2012), inoltre, rispetto agli anni Sessanta la segmentazione del mercato del lavoro negli anni Novanta e Duemila, rivela ancora una distribuzione settoriale ed occupazionale della forza lavoro. Per cui i migranti permangono in uno status giuridico più basso e conservano livelli di disoccupazione più alti dei lavoratori non migranti⁶. Accanto a questa tipologia si accosta una quota più ridotta di migranti, che si distinguono dai primi per essere

³ Per economia informale, come affermano Portes e colleghi (2005), si intende tutte quelle attività che sfuggono al controllo dello stato, che non osservano le normative e, quindi, non sono protette dallo stato stesso.

⁴ Si intende servizi di vario genere: chi opera negli uffici del terziario qualificato, come addetti alle pulizie o custodi; chi è impiegato nell'ambito domestico come collaboratrici domestiche o baby sitter; chi è impiegato in servizi connessi al flusso quotidiano di pendolari o al movimento turistico (Ambrosini, 1999).

⁵ Si tratta di lavoratori che, spesso, sono trattati in modo discriminatorio dalla popolazione locale, i quali vivono in quartieri connotati etnicamente dove risiede la gran parte dei connazionali. Sono soggetti che, anche per lungo tempo, continuano a non acquisire miglioramenti dal punto di vista linguistico e del contesto istituzionale (Ambrosini, 1999). Portes (1981) afferma che, gli immigrati inseriti nel settore secondario del mercato del lavoro, non sono assunti dai datori in base alle loro caratteristiche personali, bensì all'appartenenza etnica. Il vantaggio, per i datori di lavoro, nell'assumerli è dato dalla loro condizione di vulnerabilità e dalla loro posizione giuridica, spesso, irregolare. Questo permette al datore di decidere arbitrariamente sul loro salario e sulle loro condizioni di lavoro, spesso, inaccettabili per i nativi. Inoltre, sono assunti per brevi periodi e le opportunità per una mobilità ascendente sono limitate.

⁶ Rispetto ai settori di impiego i migranti oggi sono presenti in modo trasversale in tutta l'economia (es: nell'industria, nell'edilizia, nell'agricoltura, nel terziario) e, in merito alle occupazioni, i nati all'estero sono presenti nei lavori manuali (es: di pulizia, di cura, come assistenti domestici, camerieri, cuochi) ma anche in alti livelli di specializzazione del settore terziario (es: medici, infermieri, esperti informatici). Quindi, la posizione dei lavoratori migranti all'interno del mercato del lavoro, è più varia rispetto a venti o trent'anni fa perché i nuovi migranti presentano livelli di capitale umano più elevato, per cui riescono ad ottenere impieghi professionali e non lavori manuali. Se pur, come sostengono Castles e Miller (2002), non sempre i migranti trovano lavoro una volta giunti nei paesi di destinazione, dall'altra Reyneri (2007) afferma che i dati sul mercato del lavoro italiano evidenziano che i tassi di disoccupazione dei cittadini stranieri sono poco più elevati di quelli degli italiani. Questi dati, in particolare, mettono in rilievo la differenza tra l'Italia e i paesi europei di maggiore immigrazione.

altamente qualificati. E' il fenomeno del *brain drain* più diffuso in paesi come gli Stati Uniti, il Canada e l'Australia e meno in Europa (Ambrosini, 1999). Come afferma Portes (1981), si tratta di soggetti che appartengono al settore "primario" del mercato del lavoro: per lo più giovani, assunti per il loro livello di competenza ai quali viene riservata la possibilità di una mobilità sociale⁷. La funzione di questo tipo di migranti è quella di fornire un supporto al mercato del lavoro tradizionale. Infatti, giungono nei paesi di destinazione con un contratto di lavoro per professioni qualificate al fine di colmare la carenza di forza lavoro nazionale in certe occupazioni, accedendo in seguito ad opportunità di carriera. Infine gli immigrati possono rimanere inglobati nell'economia informale, che è parte del sistema economico dei paesi sviluppati, come essere relegati ad attività precarie. Come precisano Castles e Miller (2012), il lavoro "precario" è una delle forme di ristrutturazione della forza lavoro che caratterizza la segmentazione del mercato del lavoro. Ad esso, si accosta il lavoro su base "temporanea", che consente il forte controllo dei datori di lavoro sui lavoratori, e la trasformazione del lavoro salariale in "subappalto" che non offre garanzie, poiché è il lavoratore a sostenere il rischio di impresa. Altri migranti, invece, fuoriescono da questi circuiti trovando spazi di protagonismo grazie all'avvio di attività imprenditoriali. Tali imprese sono, spesso, a bassa complessità tecnologica, in grado di offrire una varietà di servizi e con difficoltà nel sopravvivere in un mercato altamente competitivo⁸.

2. Imprenditoria immigrata e network migratori

Un aspetto rilevante delle migrazioni internazionali, come sottolinea Ambrosini (2005), è il superamento dell'identificazione dell'immigrato come un'unica figura sociale. La regolazione degli ingressi, soprattutto da parte degli stati europei, ha comportato una diversificazione delle motivazioni dei migranti a cui si è aggiunta un'evoluzione demografica e sociale della popolazione immigrata che ne ha modificato

⁷ Per mobilità sociale si intende «il passaggio di individui e di gruppi da una posizione all'altra della stratificazione sociale» (Cobalti e Schizzerotto, 1994: 11).

⁸ In merito al contesto lavorativo italiano, Ambrosini (2005) identifica una pluralità di modelli territoriali in cui il lavoro immigrato viene impiegato. Nel modello ad "industria diffusa" (dalla Lombardia orientale al Friuli fino a raggiungere la Toscana, le Marche e l'Abruzzo) gli immigrati sono impiegati come operai nelle piccole e medie imprese industriali, ma anche nel settore edile e terziario. Si tratta, per lo più, di maschi a bassa qualificazione a cui si accostano donne impiegate nei lavori di cura. In esso, si notano effetti di consolidamento con il passaggio ad occupazioni più qualificate e, negli ultimi anni, un crescente trend verso la micro-imprenditorialità in certi settori (es: commercio, pulizie ed edilizia). Il modello "metropolitano" è relativo alle grandi città dove gli immigrati sono occupati nel settore terziario e nell'edilizia, in occupazioni sempre manuali anche se possono essere qualificate, ma anche nei lavori di cura. Il passaggio al lavoro autonomo, quando si verifica, presenta una maggiore difficoltà alla sopravvivenza economica e si sviluppa in ambiti non più ambiti dai nativi (es: edilizia, vendita ambulante, ecc). Un terzo modello è quello delle "attività stagionali" nelle regioni del sud, per cui si tratta di lavori precari, molto spesso irregolari, in vari settori (es: agricoltura, edilizia, assistenza, pulizie, industria alberghiera, ecc); recente è la tendenza all'emersione di parte di questo lavoro, soprattutto di quello di cura svolto dalle donne. Infine, vi è un modello intermedio che riguarda sempre le "attività stagionali", ma sviluppato in Trentino Alto Adige dove, nell'azienda turistica e in agricoltura, i migranti diventano forza lavoro stagionale. Pur in queste zone, però, vi è la tendenza alla stabilizzazione e diversificazione delle possibilità occupazionali verso altri settori (es: edilizia, industria, basso terziario) e la preferenza al lavoro autonomo.

il profilo anagrafico⁹. In particolare, considerando il mercato del lavoro, nelle società riceventi si sta sempre di più evidenziando il fenomeno dell'imprenditoria immigrata. Il lavoro indipendente è una nuova prospettiva nella quale l'immigrato, agli occhi dei nativi, non viene più visto solo come forza lavoro con limitate possibilità di avanzamento ma come un attore economico che contribuisce allo sviluppo del contesto economico in cui è inserito.

L'imprenditoria immigrata è il tema centrale della presente ricerca che trova un nutrito dibattito teorico, sin a partire dagli anni Ottanta, negli Stati Uniti. Gli studiosi americani Light e Bonacich (1988) sono tra i primi a definire l'imprenditoria immigrata come «tipica di quei gruppi in cui il tasso di lavoratori autonomi supera di gran lunga la media dei membri del gruppo». Ad essa accostano la definizione di imprenditoria etnica: «la specializzazione di una minoranza etnica nella gestione di attività autonome [...] l'imprenditoria immigrata diventa imprenditoria etnica quando una seconda generazione continua nella specializzazione nel lavoro autonomo dei genitori» (ivi: 18).

L'imprenditoria immigrata, come possibilità di sviluppo economico di un gruppo immigrato, può essere osservata da varie angolazioni ma in questo lavoro la prospettiva principale che ho scelto di assumere è quella dei network migratori. La teoria dei network, infatti, è una delle prospettive teoriche rilevanti che sottendono gli studi migratori. In particolar modo, nel presente lavoro, prenderò in considerazione l'importanza che i network assumono nel facilitare ai migranti l'entrata nel mercato del lavoro e la loro transizione ad una posizione autonoma. Tale prospettiva si avvale del contributo di noti studiosi a livello internazionale, a cui farò riferimento nel corso di questo capitolo, i quali hanno sviluppato tale approccio teorico sottolineando la rilevanza dei network non solo all'interno di un quadro migratorio quanto economico-lavorativo. Massey, quale noto esponente della teoria dei network, ha definito i "network migratori" o "reti migratorie" come «complessi di legami interpersonali che collegano migranti, migranti precedenti e non migranti nelle aree di origine e di destinazione, attraverso vincoli di parentela, amicizia e comunanza di origine» (1988, 1998). Come ricorda Faist (1997, 2000) già Ravenstein verso la fine dell'800 aveva messo in luce l'importanza delle reti di relazione nel facilitare lo sviluppo di migrazioni a catena dirette verso centri commerciali ed industriali. Tuttavia, è verso i primi del '900 che viene maggiormente riconosciuta l'importanza dei network nel facilitare i movimenti internazionali. Infatti, Tilly e Brown (1967) e MacDonald e MacDonald (1964) hanno ripreso il concetto di "catena migratoria" introdotto da Ravenstein. Quest'ultimo, a sua volta, è stato rivisto da Reyneri (1979, 2000) che ha spiegato le traiettorie degli emigrati dell'Europa meridionale proprio attraverso l'accesso alla catena migratoria. Sempre durante gli anni '70, l'importanza della famiglia e dei legami di amicizia durante la migrazione, sono stati sottolineati da Levy e Wadycki (1973), mentre Taylor alcuni anni dopo (1986) è arrivato a considerare i network come "un capitale economico della migrazione".

⁹ Quindi entrano in Europa sia gli immigrati per lavoro, sia quelli stagionali, i lavoratori a contratto come i migranti qualificati, a cui fanno seguito i ricongiungimenti familiari; ad essi seguono i rifugiati e i richiedenti asilo fino a giungere ai migranti irregolari e alle vittime di tratta.

Come asserisce Castels (2004), quindi, porre l'attenzione sulle reti migratorie – definite nella letteratura internazionale come “reti etniche” intendendo reti di persone che condividono una comune origine nazionale – consente di osservare il fenomeno delle migrazioni come un processo sociale a lungo termine e dotato di dinamiche proprie. Per Boyd (1989), Koser e Lutz (1998) il richiamo alle reti migratorie permette di cercare una strada intermedia, da una parte, tra la prospettiva in cui gli individui sono considerati in modo passivo condizionati da forze strutturali sovrastanti e, dall'altra, come soggetti che agiscono in base a desideri e preferenze soggettive. Inoltre le reti consentono di considerare le decisioni degli individui inserite in gruppi sociali che mediano, tra le condizioni sociali ed economiche determinate a livello macro, e i comportamenti dei singoli spinti a migrare da stabili legami tra il luogo di origine e di destinazione. La teoria dei network, come fa notare Massey (1988), accosta ad una visione neoclassica delle migrazioni un nuovo filone di studi in cui la decisione di migrare non è legata ad un calcolo costi-benefici, ma è propria di un insieme di persone collegate tra di loro da vari tipi di legami, sia familiari che amicali. Grazie a tali legami, i migranti puntano a ridurre le limitazioni derivate dai fallimenti che la migrazione riserva, assolvendo una funzione di adattamento al nuovo contesto sociale, oltre che diventare un ponte costante tra chi è emigrato e chi deve ancora migrare¹⁰. In tal senso, sia Massey (1998) che Portes (1995), sottolineano che i network aumentano le probabilità di successive migrazioni. I rapporti familiari ed amicali, infatti, alimentano legami che generano flussi migratori continui e connessioni solide e costanti con il paese di destinazione, sviluppando una trama di contatti sempre più densa tra i poli delle migrazioni e consentendo ai processi migratori di assumere una consistenza autonoma. In tal senso, Waldinger (1997) e Massey (1988, 1998), affermano che i network diminuiscono i rischi connessi alla migrazione e i costi – legati al viaggio, al capitale finanziario richiesto, alla sistemazione alloggiativa e lavorativa e ai costi in termini di sofferenza psicologica – che sono molto alti per chi emigra per primo diventando più ridotti per chi emigra in seguito. Proprio perché i network incidono sulla riduzione dei costi, garantendo vari tipi di supporto sia a chi giunge nel paese di destinazione come a chi rimane in patria mediante le rimesse di denaro, e veicolano il flusso di informazioni tra “migranti e non-migranti”, essi consentono il verificarsi di due processi. Da una parte, il consolidamento nel contesto di destinazione dei primi migranti e, a partire dal loro radicamento, l'allargamento del bacino di coloro che giungeranno. L'aumento dei flussi, dunque, consolida ed espande i network rendendo le migrazioni un fenomeno che si auto-alimenta, incorporando le decisioni individuali in strutture sociali¹¹. Tuttavia è

¹⁰ Tilly (1990: 84) afferma che «gli individui non emigrano, i network sì [...] le effettive unità della migrazione non sono né gli individui, né le famiglie, bensì gruppi di persone legate da conoscenza, parentela ed esperienza di lavoro». Faist, in particolare, considera i network come «the crucial meso-level» (2000: 31) inserendoli tra un livello “micro” di analisi delle migrazioni internazionali, caratterizzato dalle decisioni dei singoli connesse ai loro valori, desideri ed aspettative, e un livello “macro” nella struttura di opportunità politico-economica. Per cui, il livello “meso” si identifica con i network caratterizzati dai legami familiari e di parentela basati su obbligazioni reciproche, sulla solidarietà tra i soggetti e sulla chance di accedere a risorse messe a disposizione da chi fa parte della rete.

¹¹ Massey (1998) asserisce che la probabilità di migrare aumenta in base a due fattori. Il primo è il tipo di rapporto esistente tra i primi migranti e chi deve ancora migrare, per cui la presenza all'estero di un membro della famiglia nucleare è un forte fattore di spinta per spostarsi. Il secondo è la «qualità del capitale sociale incorporato nella relazione» (ivi: 56), ossia il tempo di permanenza all'estero dei migranti, che diventa indicatore di maggiore

da aggiungere, come si evince dalla rassegna di saggi elaborata da Sciortino e Decimo (2006) inerente a varie comunità etniche immigrate in Italia, che non tutti i gruppi migranti impiegano le reti per migrare con la medesima frequenza ed intensità.

2.1 Network, migranti e mercato del lavoro

Attraverso il paradigma interpretativo dei network - che amplia il concetto iniziale introdotto da Ravenstein e Reyneri di catena migratoria - le migrazioni sono concepite come incorporate in reti sociali che attraversano lo spazio e il tempo, sorgono, crescono e si declinano. Esse vengono considerate come processi auto propulsivi, che hanno un prosieguo anche quando sono cessati i motivi che inizialmente li avevano generati (Ambrosini, 2006)¹². In particolare, nella letteratura internazionale molti studi in ambito socio-economico attestano come, migranti e potenziali migranti, grazie ai network possono non solo mettere in atto progetti migratori quanto avere accesso al mercato del lavoro e creare imprenditoria. L'analisi dei network che emerge da più orientamenti di Sociologia economica evidenzia, in varie modalità, come essi influenzino l'attività economica e come siano intesi come relazioni informali all'interno del mercato del lavoro che intervengono sugli esiti lavorativi. Quindi i legami sociali e gli scambi economici che sono da essi veicolati risultano intrecciati tra loro, con una forte inter-connessione tra rapporti di amicizia, reputazione e fiducia che intercorrono tra i soggetti (Massey et al. 1987, 1993, 1998; Powell, Smith-Doerr, 2005; Tilly and Tilly, 1994; Tilly, 1990; Waldinger, 1996, 1997; Bailey e Waldinger, 1991; Boyd, 1989).

Nella presente ricerca la connessione tra network e mercato del lavoro è uno degli argomenti centrali, al quale ne conseguono altri. Infatti, nel supportare e facilitare l'entrata dei migranti nel mercato del lavoro, i network veicolano un'importante risorsa

conoscenza e informazione del contesto di destinazione. Inoltre, un terzo fattore, è il far parte di una comunità o di famiglie con una lunga tradizione migratoria. In particolare, nelle migrazioni la selezione nei paesi di partenza si focalizza su soggetti giovani, con un alto grado di istruzione e con un notevole capitale umano (Massey, cit. in Light et al., 1993). Se tale selezione però nei paesi di destinazione contribuisce alla crescita economica, dall'altra induce ad una decrescita economica nelle aree di partenza aumentando i flussi migratori e irrobustendo un processo causale circolare e cumulativo. Quindi, per Massey, con il protrarsi del tempo «la migrazione può diventare un processo sempre meno selettivo» (1998: 56) che riguarda individui che, da un livello medio della gerarchia socio-economica, appartengono a livelli sempre più inferiori.

¹² In merito alle caratteristiche interne e strutturali dei networks Portes (1998) asserisce che le reti migratorie si differenziano tra di loro in "dimensione" (numero di partecipanti) e "densità" (numero di legami esistenti tra i soggetti). Egli sostiene che i network molto ampi possono essere limitati in densità, mentre i network poco ampi e più densi possono essere più efficaci nello sviluppare le aspirazioni e le obbligazioni reciproche tra i soggetti. In particolare, i network familiari si sovrappongono a più ambiti (es: lavorativo, religioso, di svago) e sono collegati l'uno all'altro da svariate prossimità (es: residenziale, occupazionale e religiosa). Tra gli autori italiani Ambrosini (2003, 2006, 2008b) sottolinea come vi siano network a prevalenza maschile, femminile e a composizione di genere bilanciata. Inoltre, i network possono impiegare attori differenti come i "pionieri" o "scout" (aprono la via migratoria), i "mediatori" o "broker" (agiscono come intermediari tra domanda e offerta di lavoro), il "leader comunitario" (con compiti di rappresentanza), il "provider" di servizi che agisce nel legale o nell'illegale (es: assistenza logistica, burocratica, lavorativa) e il "corriere" che consegna ai familiari in patria vari beni. Per l'autore, le reti possono agire seguendo una direzione "orizzontale" (i partecipanti sono sullo stesso piano esercitando forme di mutuo aiuto come di sfruttamento) e "verticale" (i migranti fanno riferimento a soggetti, gruppi o istituzioni che si trovano in posizioni di potere traendo vantaggi da una tale asimmetria di rapporto).

che è il capitale sociale: l'insieme di contatti e rapporti interpersonali utilizzati dagli individui per perseguire le strategie di inserimento e promozione al fine di realizzare il proprio progetto migratorio e lavorativo (Waldinger, 2007). Se pur questo sia un concetto che approfondirò in seguito è importante anticipare che, Massey per primo (1987: 170), ha definito i network migratori come «una forma di capitale sociale». Un capitale che «le persone possono utilizzare per ottenere accesso al capitale finanziario come ad un lavoro all'estero, al percepire salari e alla possibilità di accumulare risparmi e di inviarli come rimesse» (1998: 43). Proprio perché «l'atto di migrare crea capitale sociale tra i soggetti a cui il nuovo migrante è legato [...] aumentano le chance di emigrare [...]», per cui «i network rendono le migrazioni internazionali estremamente attrattive come strategia per diversificare i rischi o massimizzare l'utilità» (1998: 43). Una volta, dunque, che si sono stabiliti dei legami – familiari o amicali – tra i soggetti appartenenti ad un network questi diventano una delle principali risorse usate per aver accesso a chance lavorative, proprio perché veicolano capitale sociale¹³. Come affermano Portes e Sensenbrenner (1993) ciò dimostra come «le relazioni sociali intervengano a strutturare l'azione economica», quindi come si possa parlare di «costruzione sociale dei processi economici». Il capitale sociale, dunque, che le reti migratorie distribuiscono e implementano, è una delle loro maggiori risorse. Tale risorsa è messa a disposizione dei migranti e, dai migranti, ritorna come capitale ulteriore che viene ridistribuito a chi dovrà nuovamente intraprendere l'esperienza migratoria.

Un altro concetto rilevante legato al ruolo dei network è quello di *embeddedness* ossia “incorporazione” che trova le radici negli scritti di Polany ([1944] 1957) e che diventa un concetto centrale della nuova Sociologia Economica. E' Granovetter a fornire a questo termine un nuovo significato, poiché egli afferma che «l'azione economica è incorporata [...] in continui sistemi di relazioni sociali» (1985: 487). Per cui, attraverso le relazioni sociali, l'azione economica si radica in ampi contesti sociali che la favoriscono, la modellano e la vincolano. I network, dunque, veicolando capitale sociale come utile risorsa durante le fasi del progetto migratorio e nel momento in cui, grazie al loro apporto, il migrante trova inserimento nel mercato del lavoro l'azione economica si “incorpora” nel contesto sociale. La ricerca del lavoro, dunque, è veicolata dalle risorse relazionali fornite dai network che diventano basilari ed irrinunciabili per i migranti. Infatti, come sostiene Portes (1998), i network permettono l'acquisizione di risorse scarse, come il capitale sociale e l'informazione, e impongono costrizioni al conseguimento di obiettivi personali influenzandoli. I network, dunque, facilitando l'incontro tra *recruitment networks* e *supply networks*, tra datore di lavoro e lavoratore come con soggetti esterni, danno vita ad una collaborazione reciproca tra le parti che si basa su una cultura condivisa garantendo i termini dell'impegno reciproco (Tilly e Tilly, 1994).

¹³ Per Massey quando «i network migratori si sono ben sviluppati collocano in una posizione lavorativa molti membri di una stessa comunità e questo rende la migrazione un processo affidabile e una risorsa sicura di reddito» (1998: 43). Quanto Massey afferma, osservato anche da altri autori nello loro studio sulle dinamiche dell'economia etnica (Light, Bachu e Karageorgis, 1993; Zhou, 2007), vale in particolare per le migrazioni irregolari. Grazie alle reti, infatti, come dimostrano Massey ed Espinoza (1997) in merito alla migrazione messicana, i network familiari ed etnici assolvono un ruolo rilevante nel ridurre i rischi del viaggio e nel contenere i costi. Inoltre, la prossimità del legame tra migranti e non migranti, aumenta la probabilità della partenza di ulteriori migranti se pur privi di documenti.

Tuttavia, per Waldinger, i network prevalgono sulle logiche di reclutamento del mercato del lavoro, poiché assicurano gli adeguati meccanismi per la riduzione dei costi e dei rischi legati all'assunzione (1997)¹⁴. In tal senso, Tilly e Tilly (1994), evidenziano come il reclutamento attraverso il network riduca i rischi legati all'acquisizione di competenze, poiché scavalca l'iter di un training formale sia per i datori che per i lavoratori. Per cui le assunzioni che si avvalgono dell'azione facilitatrice dei network, indeboliscono l'efficienza del mercato del lavoro nel realizzare l'incontro tra domanda ed offerta. Le reti etniche, dunque, fornendo informazioni e risorse ai loro connazionali, da una parte favoriscono il loro inserimento in determinati settori rispetto ad altri, ma in questo modo il mercato del lavoro risulta frammentato e connotato etnicamente¹⁵ (Tilly e Tilly, 1994; Poros, 2001; Ambrosini, 2005). Inoltre, rispetto all'azione dei network, è importante riconoscere che come asseriscono Massey ed altri autori (1998: 56) «ciò che è necessario in un network migratorio, per un soggetto, è trovarsi al posto giusto al momento giusto, conquistando una posizione che gli permetta di distribuire lavoro e favori ad altri che appartengono alla sua stessa comunità». Nell'agire in questo modo, come mette in evidenza Waldinger (1999, 2006), i network escludono tutti coloro che non ne fanno parte intervenendo e modificando la logica di inserimento nel mercato del lavoro. Dall'altra, per i datori di lavoro l'esclusione sociale è un elemento positivo. Infatti, essi preferiscono assumere membri appartenenti al proprio gruppo etnico come indicatore di fiducia, utilizzando la chiusura sociale che il network di appartenenza genera come uno strumento per selezionare "eticamente" il proprio personale. Pertanto, lo sforzo che viene compiuto dagli appartenenti ai network è quello di aumentare le ricompense limitando l'accesso alle risorse e alle opportunità solo per un selezionato numero di individui. Questo genera una diffusa fiducia tra i membri del gruppo, che contribuisce ad irrobustire la penetrazione della rete nel tessuto sociale di partenza e di destinazione. Inoltre, grazie a questa azione selezionatrice dei network, gli imprenditori immigrati non solo gestiscono attività economiche negli stessi settori in cui i connazionali in precedenza hanno aperto varchi nel mercato, ma si crea tra di loro e i migranti attuali una facilitata azione economica.

In merito al rapporto tra i network e l'inserimento dei soggetti nel mercato del lavoro, nel corso della ricerca farò riferimento a due approcci teorici entrambi legati alla prospettiva dei network. Si tratta della teoria dei "legami forti" e della teoria dei "legami deboli". Riprendendo l'orientamento della *network analysis*, che ha avuto avvio dalla Scuola di Manchester¹⁶, rispetto all'accesso occupazionale uno degli studi più

¹⁴ Bailey e Waldinger (1991), nel loro studio sul settore delle confezioni nell'enclave di New York dimostrano come, nelle imprese etniche, ai canali formali (es: la formazione scolastica e le competenze lavorative) sono i processi informali (es: i network familiari, etnici, di comunità e di amicizia) a venire preferiti nella fase di reclutamento e trasmissione di nuove competenze ed informazioni.

¹⁵ Per Waldinger e Bailey nel luogo di lavoro vengono "importate" relazioni familiari o amicali pre-esistenti, per cui i network diventano «fattori indipendenti che costringono e modellano il [luogo] di lavoro e il processo di training» (1991: 436). Per gli autori, quando la selezione avviene attraverso il network, può richiedere anche l'intervento della figura di un intermediario o l'azione facilitatrice dei colleghi.

¹⁶ Secondo la Scuola di Manchester l'individuo è concepito al centro di una rete di rapporti multipli attorno ai quali viene ricostruito il tessuto di legami sociali ed economici in cui egli è immerso, oltre che le traiettorie della mobilità sociale e le dinamiche di conflitto e mutamento. Rispetto agli studi sulle migrazioni la *network analysis* si è rivelata uno strumento importante per studiare la complessità di legami in cui il migrante è inserito (Piselli, 1997).

significativi che si riferiscono alla teoria dei “legami forti” è quello di Grieco (1987, 1995). La studiosa, nel suo studio su un gruppo di lavoratori scozzesi impiegati nelle acciaierie di Corby nel Northamptonshire, è arrivata ad affermare che «la parentela è il più importante principio organizzatore dell’emigrazione» (2001: 193). Per Grieco, la ricerca del lavoro e l’inserimento all’interno dell’industria da parte dei migranti era possibile grazie ai consanguinei come agli affini. I legami forti, dunque, orientano la forza coesiva del controllo sociale familiare sull’inserimento lavorativo dei membri di una rete e l’emigrazione non agisce come elemento che indebolisce i legami di parentela, ma come un processo che ne aumenta la forza. Una posizione contraria a quella di Grieco è quella assunta da Granovetter, noto esponente della teoria dei “legami deboli”. Nella sua ricerca (1985, 1998) su un campione di soli uomini inseriti in occupazioni professionali a Boston rileva che più della metà ha trovato lavoro grazie a “legami deboli”, ossia a persone con cui i soggetti avevano contatti poco frequenti nel tempo e socialmente distanti. Per Granovetter, rispetto ai “legami forti” che sono tipici di piccoli gruppi i cui membri occupano una posizione sociale ed occupazione simile e dove le informazioni restano circoscritte, i “legami deboli” aumentano le chances di apertura considerando quelli forti più inefficaci¹⁷.

Sulla scia degli studi internazionali seguono interessanti valutazioni avanzate da studiosi italiani, proprio in merito alla differente incidenza dei network sull’inserimento lavorativo dei migranti. Bianco (1996), per esempio, sottolinea che il capitale sociale messo a disposizione dai reticoli familiari è altamente specializzato, per cui utile per collocare il migrante dal punto di vista lavorativo in nicchie economiche sviluppate dal gruppo etnico, ma poco rilevante per aiutare i migranti ad uscire da traiettorie professionali già tracciate. Per questo, sia nei settori del mercato secondario come nelle economie di enclave, è più frequente l’uso di legami forti sia parentali che di amicizia intima poiché i lavoratori non dimostrano una vera professionalità. Quindi, l’inserimento lavorativo avviene con certificazioni personalistiche e gli stessi datori non sopportano costi aggiuntivi nella selezione potendo controllare gli andamenti futuri (Bianco, 1996; Ambrosini, 2003)¹⁸. Inoltre, Ambrosini (2003) e Zucchetti (2002), pur riconoscendo le reti etniche come strutture sociali che influenzano i destini occupazionali dei migranti, sottolineano che con l’andare del tempo il migrante si appella sempre meno alle risorse da loro messe a disposizione. Infatti, nel momento in cui egli conosce il contesto socio-economico in cui si muove e padroneggia con più

¹⁷ Dal punto di vista della rilevanza dei legami “deboli” rispetto al mondo del lavoro vi sono posizioni differenti tra gli studiosi. Lin e Dumin (1996) appoggiano la teoria dei legami deboli, sostenendo che è di questo tipo di rapporti che i migranti avrebbero bisogno per uscire dal circolo di quelli forti in cui, soprattutto i soggetti più svantaggiati, sono confinati. Per Waldinger (1997), invece, i legami deboli non sono una spiegazione valida all’inserimento lavorativo, perché non forniscono interpretazioni utili sul flusso delle informazioni tra gli attori del network, rischiando di alterarle, non ponendo garanzie sulle agevolazioni che gli imprenditori ottengono usufruendo di tali rapporti nella fase di assunzione. Al contrario i legami forti, compresi quelli incorporati nell’esperienza migratoria, sarebbero ottimi conduttori di informazioni poiché i membri di «network densi» (ivi: 232) si conoscono bene tra loro e possono garantire sulla loro efficienza.

¹⁸ All’approccio di Grieco e Granovetter si accosta quello di Werbner (1990). Nella sua ricerca sulla comunità pakistana a Manchester ha rilevato che le catene di imprenditori pakistani, formate da soggetti provenienti dalla stessa zona di origine, erano basate sia su legami di parentela come su reti di amicizia e conoscenze. Dunque, chi aveva avuto successo nel settore dell’abbigliamento, assumeva parenti ed amici provenienti dalla stessa area di origine, ampliando la propria sfera di influenza economica.

facilità la lingua, il riferimento alle reti diminuisce. Pertanto, sono soprattutto i lavoratori meno qualificati e meno abili nel muoversi nel nuovo contesto, ad aver più bisogno dei network migratori.

2.2 Network, migranti ed imprenditoria

Ai fini del presente ricerca lo studio dei network assume un ruolo rilevante, non solo per l'inserimento lavorativo dei connazionali, ma anche per la transizione che alcuni di loro conseguono ad una posizione autonoma. I network, infatti, si situano in un rapporto di reciprocità con lo sviluppo del lavoro indipendente e delle attività imprenditoriali tra gli immigrati. Light e Bachu (1993: 37) sostengono che «i network migratori sono risorse imprenditoriali che espandono le opportunità economiche degli immigrati». Essi, infatti, consentono ai datori la riduzione del costo del lavoro con l'impiego di collaboratori familiari, permettono il flusso di informazioni che, in quanto basate sulla fiducia e credibilità dei membri della rete, incidono sulle decisioni dei datori ed agevolano l'assistenza reciproca. Per di più molti imprenditori immigrati iniziano il loro training come apprendisti e, in seguito, tentano la via del business grazie ai crediti finanziari che possono ottenere poiché membri di un network. In seguito, riescono a creare relazioni con attori pubblici e privati (Light, 1984; Light e Bonacich, 1988; Light, Bachu, Karageorgis, 1993).

Sin dagli anni '70 gli studiosi americani, osservando le attività imprenditoriali sviluppate da vari gruppi etnici negli Stati Uniti, hanno messo in risalto il rapporto tra reti etniche ed imprenditoria. Light (1972) ha evidenziato come l'imprenditoria cinese sia connessa al sistema delle associazioni di credito a rotazione: una forma di mutuo aiuto basata su un deposito mensile di denaro di cui, a turno, ogni membro può disporre per sviluppare iniziative imprenditoriali. Un sistema che viene ricreato oltre oceano dalle comunità cinesi di New York e San Francisco, riscontrato anche da Portes e Wilson (1980) rispetto all'economia cubana a Miami. Dunque, come già Bonacich (1973) sottolineava all'inizio degli anni '70, la circolazione di fiducia nelle reti a base etnica rappresenta una forma di accreditamento che può favorire l'accesso a finanziamenti e l'entrata in circuiti sociali vantaggiosi per il business aziendale. Per Portes e Bach (1985) l'avvio all'imprenditoria è possibile anche grazie all'ampiezza delle comunità immigrate, poiché essa costituisce una risorsa di capitale sociale utile a provvedere strutture sociali che facilitano l'azione. Inoltre, per Light e colleghi (1993), un fattore determinante è la comune origine e variabile linguistica che favoriscono la formazione di mercati di lavoro interni. Tuttavia, per gli autori i network non sono tutti uguali nel supporto che forniscono all'imprenditorialità. Ciò dipende da più fattori: dalla coesione interna¹⁹, ossia dalla forza dei legami che uniscono i partecipanti e li

¹⁹ Altra caratteristica dei network è la "concentrazione" data dall'addensamento territoriale o abitativo, a cui la coesione interna può essere connessa se pur, anche in assenza di concentrazione spaziale, le reti etniche possono essere più o meno coese (Ambrosini, 2003). Ad essa si accosta la "composizione" collegata al capitale sociale di cui la rete dispone. Su questo aspetto Portes (1995) afferma che una rete, caratterizzata da soggetti con un limitato capitale umano, ha una capacità di sostegno diversa rispetto a membri ben istruiti e collocati in posizioni vantaggiose nel sistema economico. In merito al rapporto "coesione interna-composizione" Ambrosini (2003) aggiunge che, chi

vincolano al sostegno reciproco; dalla fiducia reciproca e dall'obbligo di veicolare informazioni e risorse di vario genere.

Dall'altra, la maggiore prossimità e confidenza che si crea tra i membri di un network, sviluppa dinamiche contraddittorie nel rapporto tra datore di lavoro e lavoratore. Infatti, Aldrich, Waldinger e Ward (1990) sottolineano che grazie alle reti le imprese degli immigrati stabiliscono con i dipendenti rapporti di fiducia reciproca, a tal punto da permettere comportamenti di flessibilità legati al non rispetto dei termini contrattuali pur concedendo loro vantaggi (es: l'assunzione di parenti e conoscenti, il conseguimento di posizioni più qualificate, il sostegno al dipendente che vuole avviare una propria attività). In tal senso, per Waldinger e colleghi (1990) i network favoriscono le carriere e la formazione *on the job* assumendo un ruolo fondamentale, poiché contribuiscono a produrre e riprodurre i mercati e le economie etniche. Dunque, non solo offrono collocazioni lavorative ai migranti, ma danno loro anche le opportunità per conquistare uno spazio come *self-employer*. Allo stesso modo, Light e Gold (2000) sostenendo che è grazie ai gruppi etnici e ai reticoli familiari che i futuri imprenditori acquisiscono conoscenze che formeranno il loro capitale umano. Pertanto, le attività economiche degli immigrati diventano per i membri di un gruppo immigrato o etnico un punto di riferimento per il rafforzamento della rete (Ambrosini, 2006, 2008b; Ambrosini e Abbatecola, 2004).

Proprio in merito al rapporto tra imprenditoria immigrata e capitale umano, se pur quest'ultimo sia un tema che verrà approfondito anche nel paragrafo successivo, è opportuno sottolineare che tra le varie teorie che approfondiscono le ragioni della partecipazione degli immigrati al lavoro autonomo vi è la "teoria dello svantaggio". Essa è una delle varie spiegazioni alla propensione imprenditoriale dei migranti riconducibile al lato "dell'offerta" di imprenditorialità. Le prime formulazioni di questa teoria risalgono a Newcomer (1961) e Collins (1964) e, in seguito, sono state rielaborate da altri studiosi come Light e colleghi (1993). Secondo la "teoria dello svantaggio" sono i gruppi con una minore padronanza della lingua della società ricevente, un capitale educativo limitato o poco spendibile e che subiscono forme di discriminazione all'accesso al mercato del lavoro che tenderebbero a sviluppare attività indipendenti. Questo poiché la difficoltà di trovare lavoro nel mercato occupazionale induce a cercare lavoro presso le attività dei connazionali, anche a costo di accettare salari e condizioni di lavoro meno favorevoli. Secondo tale approccio, dunque, la scelta dell'imprenditorialità sarebbe il risultato di una reale difficoltà dei migranti all'inserimento socio-lavorativo in occupazioni stabili, ben retribuite e qualificate. Pertanto, le attività che i migranti avviano si basano per lo più su ridotti capitali e tecnologie con il rischio che siano instabili, marginali e poco remunerative (Ambrosini, 2004). Per questo, secondo Jones e McEvoy (1992), tali attività sarebbero strutturalmente deboli, instabili, poco redditizie e condurrebbero alla formazione di quella che gli studiosi chiamano *lumpenbourgeoise*. Con essa si intende la concentrazione in settori marginali dell'economia, con una sopravvivenza precaria delle

tra i migranti ha raggiunto posizioni lavorative considerevoli, tende ad allentare i rapporti con la rete perché non è sempre disposto a soddisfare le richieste di chi è rimasto in una posizione marginale; al contrario, gli imprenditori immigrati hanno interesse a mantenere i legami con il gruppo etnico.

attività, sopportando lunghi orari lavorativi e condizioni di lavoro intensive. Per questi aspetti dell'imprenditoria immigrata, Reyneri afferma che essa non è sempre espressione di successo bensì è un esempio di precarizzazione degli immigrati nel mercato del lavoro (cit. in Ambrosini, 2004). Accanto alla "teoria dello svantaggio" vi è "l'ipotesi della mobilità bloccata" che, per certi aspetti, è meno pessimista. Essa sostiene che l'intraprendenza degli immigrati è la risposta alla discriminazione incontrata, non tanto nell'accesso al mercato del lavoro, quanto alla possibilità di avanzare e di sviluppare una propria carriera. Quindi, l'imprenditoria immigrata sarebbe un vantaggio che nasce da uno svantaggio, creando un proprio capitalismo di fronte all'impossibilità di entrare nel *mainstream* dell'economia capitalista (Kwok Bun e Jin Hui, 1995). La differenza, quindi, tra la "teoria dello svantaggio" e la "mobilità bloccata" è il fatto che la transizione al lavoro autonomo, per la prima, è un'alternativa alla disoccupazione ma è una scelta meno ambita rispetto al lavoro dipendente ed è correlata inversamente all'istruzione. Invece, per la seconda, è una risposta alla discriminazione nella carriera organizzativa ed ha una correlazione positiva con l'istruzione e con l'esperienza professionale precedente.

Di fronte all'azione dei network migratori in merito all'imprenditoria immigrata, alcuni autori affermano come l'imprenditorialità degli immigrati sia il risultato non solo dell'apporto dei network quanto di più fattori interagenti. Per esempio, per Zhou (2007) tali fattori sono: il contesto socio-politico in cui i migranti si trovano a vivere, il livello di discriminazione del gruppo etnico nel mercato del lavoro, nonché le sue caratteristiche culturali, gli aspetti valoriali e la solidarietà etnica. In particolare, questa posizione sostenuta da Aldrich e Waldinger (1990) e da studi singoli dei due autori (Waldinger, 1986, 1989; Aldrich, 2005), si colloca tra le teorie che cercano di spiegare, dal lato della domanda e dell'offerta, lo sviluppo di imprenditoria tra gli immigrati assumendo una posizione intermedia. Secondo gli studiosi, l'attività autonoma degli immigrati può essere vista come il risultato di una "struttura delle opportunità" e le caratteristiche di tale struttura «enfaticano il ruolo assunto da circostanze storiche contingenti nel modellare le possibilità aperte agli imprenditori etnici» (Aldrich et al., 1990: 21). Le strategie etniche di ciascun gruppo, quindi, risultano connesse alle "opportunità strutturali", caratterizzate dalle "condizioni di mercato" e dall'"accesso alla proprietà", e alle "caratteristiche del gruppo" basate su "fattori predisponenti" e sulla "mobilitazione delle risorse". Tali strategie sono, pertanto, il risultato dell'adattabilità degli imprenditori etnici alle risorse disponibili sulla base delle caratteristiche del gruppo stesso. Interessante in questo modello è il ruolo assunto, rispetto alle condizioni economiche locali e a quelle che consentono l'avvio di un'attività autonoma, dalle caratteristiche intrinseche al gruppo etnico. In merito ai "fattori predisponenti" Waldinger e colleghi sostengono che la transizione al lavoro autonomo avviene da parte di gruppi i cui membri vivono una situazione di mobilità bloccata nel mercato del lavoro tradizionale. Per cui, alcune loro caratteristiche (es: limitate conoscenze linguistiche, inadeguate o inappropriate capacità, fattori di discriminazione) li spronano a transitare ad una posizione autonoma. Dall'altra, si tratta di soggetti che mostrano particolari doti poiché la migrazione seleziona coloro che sono

più abili, meglio preparati, più inclini al rischio e fortemente motivati, caratteristiche che li pongono positivamente in competizione con gli imprenditori locali.

Infine, si deve tenere conto della “mobilitazione di risorse”. Essa si basa sull’“etnicità”, ossia l’identificazione dei migranti con un gruppo etnico, sull’azione di “network etnici” e sulla pressione sulle “politiche governative”. Grazie ai network, per Aldrich e colleghi (1990) si innesca un meccanismo ciclico: i migranti giungono nel paese di destinazione, trovano un alloggio, un inserimento lavorativo, intensificando il senso di comunanza e appartenenza al gruppo. In particolare, se si appoggiano alla rete familiare, vengono reclutati come manodopera dalla rete imprenditoriale familiare che fa leva sui legami forti, visto le loro limitazioni ad accedere al credito e a usufruire di tecnologie avanzate²⁰. Ad un tempo, si tratta di un rapporto di reciprocità: se l’imprenditore può chiedere condizioni non consuetudinarie ai propri familiari e dipendenti e ritmi di lavoro intensivi, dall’altra gli immigrati non sono legati a condizioni ristrette come nelle imprese tradizionali del mercato del lavoro (es: lo stipendio non pagato completamente in busta paga, orari flessibili, possibilità di utilizzare i macchinari per propri fini) e dall’imprenditore ricevono avanzamento in termini di carriera e supporto finanziario. Sempre grazie ai network, gli imprenditori immigrati hanno accesso a pratiche fiduciarie informali con costi di transazione bassi, come a prestiti personali e a forme di credito rotativo. Infine, possono attuare una pressione sulle autorità governative, soprattutto, se sono membri di comunità residenti da tempo nel paese di destinazione²¹ (Codagnone, 2003).

Il modello “interattivo” di Waldinger, ma incentrato sul contesto americano, è stato rivisto alla luce della prospettiva europea da Kloosterman e colleghi (1999, 2000, 2001) che hanno introdotto l’approccio della *mixed embeddedness*. Per tali autori la partecipazione degli immigrati all’imprenditoria è il risultato (1999: 257) «di un’intersezione di cambiamenti nella struttura socio-culturale [...] e di processi di trasformazione nelle economie (urbane). L’interazione tra questi due tipi di cambiamenti si sviluppa all’interno di un’ampia struttura di istituzioni a livello di quartiere, città o stato [...]». A sua volta, tale struttura è il risultato del rapporto tra la domanda dei prodotti e dei servizi, i costi di produzione, lo sviluppo tecnologico e il livello istituzionale (Leung, 2005). Da questo nuovo approccio, che pur mantiene ferma l’importanza delle reti etniche, l’imprenditoria degli immigrati viene considerata come il risultato di più elementi. Da una parte, le caratteristiche del gruppo (es: di natura sociale, culturale e date dall’esperienza migratoria) considerate in relazione alla struttura delle opportunità, caratterizzata sia da fattori strutturali (es: l’accessibilità al

²⁰ Dal punto di vista del reclutamento Aldrich e colleghi (1990) sostengono che, se nelle aziende del mercato etnico vengono assunti soggetti di conoscenza del datore di lavoro. Al contrario, le piccole aziende autoctone limitano le assunzioni di immigrati perché richiedono soggetti con elevate abilità, che permangano all’interno dell’azienda stabilendo con essa un rapporto di fiducia. Tuttavia, ciò è arduo avvenga nel caso di dipendenti immigrati sia per i pregiudizi, gli ostacoli linguistici, i periodi di assenza legati alle migrazioni di ritorno, per l’assenza di condizioni costrittive dal punto di vista lavorativo-contrattuale richieste agli immigrati.

²¹ Secondo Aldrich e colleghi (1990) tre sono i fattori che influenzano lo sviluppo dell’imprenditoria: a) gli aspetti precedenti la migrazione (es: le capacità, la competenza linguistica, l’esperienza nel business, la rete familiare di appartenenza, ecc); b) le circostanze relative al processo migratorio e alla sua evoluzione (es: lavoro dipendente o stagionale); c) le caratteristiche relative al periodo successivo la migrazione (es: aspetti di carattere economico, occupazionale e di discriminazione).

mercato e il suo potenziale di crescita) che ad elementi storicamente contingenti esterni al gruppo immigrato. Ad essi si aggiungono le condizioni presenti nei settori economici in cui gli immigrati operano, nonché la regolamentazione del mercato, la localizzazione delle imprese, il processo di armonizzazione delle opportunità imprenditoriali. Tutti questi elementi vengono analizzati secondo tre livelli: nazionale, regionale-urbano e di quartiere. Pertanto, il modello della *mixed embeddedness* tiene conto che la possibilità di fare imprenditoria non è solo dovuta ad un incontro tra le caratteristiche del gruppo e le aperture date dai mercati e dalle istituzioni, ma anche da opportunità reali di natura socio-economica, culturale e politica accessibili per gli immigrati affinché realizzino un'attività autonoma²² (Codagnone, 2003).

2.3 Imprenditoria immigrata e capitale sociale, finanziario ed umano

Nel considerare il tema dell'imprenditoria immigrata è rilevante tenere presente che essa si avvale di determinati tipi di capitale, impiegati dal migrante nelle fasi iniziali del suo progetto migratorio e del suo inserimento nel contesto economico dei paesi ospitanti. Si tratta del capitale sociale, finanziario ed umano.

Molti sono gli autori che hanno sviluppato il concetto di capitale sociale, applicato ad ambiti differenti degli studi sociali. La prima sistematica analisi è stata condotta da Bourdieu (1980, 1985) secondo il quale il capitale sociale è dato dall'insieme di risorse attuali o potenziali connesse al possesso di una rete stabile, sottolineando i benefici che gli individui hanno nel far parte di una rete con l'obiettivo di creare capitale sociale. Dopo Boudieu, Coleman (1988, 1990) considera il capitale sociale dato dalle risorse per l'azione che nascono dalle relazioni di tipo cooperativo in cui una persona è inserita, dando rilievo alle istituzioni sociali come ambiti che influenzano le condizioni individuali²³ (Coleman, 1988; Andreotti, 2009). Burt (1992, 1997), invece, si differenzia dai suoi predecessori poiché, pur riconoscendo il capitale sociale come un beneficio, non dà peso alla qualità delle relazioni o alle posizioni sociali assunte dagli individui. Piuttosto evidenzia la struttura di rete e le collocazioni ricoperte dagli individui in tale struttura (Andreotti, 2009). Lin (1999, 2001), invece, ha

²² Secondo Kloosterman e colleghi (1999) alla bassa estremità della struttura delle opportunità è necessario che si sviluppino due tipi di aperture che vanno a intersecarsi con la dimensione locale. La prima, è data dalla domanda di prodotti etnici e, la seconda, è l'aumento dell'imprenditoria etnica nelle zone di quartiere. Per gli autori, ad un primo livello della struttura delle opportunità l'entrata nel mondo dell'imprenditoria, causata dall'esclusione dal mercato locale, è più facile. Le aziende che operano a questo livello competono grazie alla flessibilità dei prezzi, più che della qualità, tagliando i costi del lavoro e applicando un modello "labor intensive". Quest'ultimo è dato, come spiega Becucci (2006), da aziende che sopravvivono sul mercato impiegando manodopera dequalificata e a basso costo. Inoltre, per Kloosterman e colleghi (1999), tali aziende si avvalgono della risorsa del capitale sociale data dai network familiari e dei membri del medesimo gruppo etnico che, permettono loro, di avere accesso a capitale, basso costo della manodopera e flusso di informazioni. Quindi, l'impiego di capitale sociale all'interno della struttura delle opportunità, fornisce agli imprenditori etnici vantaggi sia che si muovano nelle economie formali che informali.

²³ Coleman (1988, 1990) individua più forme di capitale sociale. Si tratta delle "obbligazioni" e "aspettative" per cui un soggetto compie un'azione in favore di un altro in base alla fiducia reciproca con l'attesa che, tale favore, gli sia restituito in futuro; dell'accesso alle "informazioni" come conseguenza del possesso di canali privilegiati; delle "norme" e delle "sanzioni" applicate all'interno di una comunità; e delle "relazioni di autorità" ossia il trasferimento di proprietà dei diritti di controllo su alcune azioni.

contribuito allo sviluppo della misurazione del capitale sociale poiché è dell'idea che il capitale sociale necessita di un investimento continuo, valutabile economicamente e in grado di prevedere un profitto calcolabile. Nella sua analisi del capitale sociale pone al centro il concetto di risorsa: sia personale posseduta da un individuo che sociale.

Rispetto ai contributi internazionali, l'apporto che maggiormente prenderò in esame in questo studio è quello di Portes. Egli definisce il capitale sociale come «l'abilità degli attori di ottenere benefici attraverso l'appartenenza a network e altre strutture sociali» (1998: 6). Per l'autore, il capitale sociale si riferisce all'abilità degli individui di gestire risorse scarse grazie al vantaggio di far parte di network o di estese strutture sociali, soprattutto in merito alle opportunità di lavoro. Esso è connesso al supporto familiare e parentale e ai benefici che si ottengono con l'appartenenza ai network extra-familiari che vengono utilizzati per l'accesso lavorativo, la mobilità occupazionale e il successo imprenditoriale. Portes e Sensenbrenner (1993), affermano che il capitale sociale è basato su quattro tipi²⁴ tra cui vi è la “solidarietà vincolata” a cui segue la “fiducia costrittiva”. Per i due autori «la solidarietà vincolata [...] limita i membri di un particolare gruppo i quali si trovano a vivere eventi comuni in un particolare tempo e luogo» (1993: 1327). Quindi, essa contribuisce a generare “comunità” dando vita ad una forte coesione interna, poiché i membri di un gruppo sono consapevoli di disporre di poche alternative, oltre quella di sostenersi reciprocamente. Per cui, il sostegno vicendevole e la buona reputazione del gruppo di appartenenza sono risorse da cui dipende molto del loro futuro (Ambrosini, 2003). La solidarietà vincolata, dunque, è un concetto legato all'introduzione dei valori ed è connessa all'obbligazione morale. Dall'altra, le relazioni tra i membri di un medesimo gruppo etnico, prevedono anche meccanismi sanzionatori per coloro che violano le norme del gruppo. Infatti, per Portes e Sensenbrenner (1993: 1332), la “fiducia costrittiva” è data «dalla capacità sanzionatoria interna alla comunità». Per cui si tratta di un concetto legato all'applicazione e alla reciprocità delle norme²⁵. Tuttavia, per Portes e Jensen (1989) il capitale sociale presenta degli aspetti negativi connessi alla presenza della “solidarietà vincolata” e della “fiducia costrittiva”. Essi sono l'esclusione di tutti coloro che non fanno parte del gruppo, le eccessive rivendicazioni che avanzano gli appartenenti al network, le restrizioni alla libertà individuale e la riduzione dell'importanza delle norme.

²⁴ Gli altri due tipi di capitale sociale sono: “l'interiorizzazione dei valori” inerente alla socializzazione che avviene grazie a benefici stabiliti in modo consensuale; e “gli scambi di reciprocità” ossia le norme di reciprocità che stanno alla base delle interazioni (Portes e Sensenbrenner, 1993).

²⁵ Min Zhou (2007), riprendendo i suoi studi con Portes (1992), afferma che ogni economia etnica è regolata dalla “solidarietà vincolata” e dalla “fiducia costrittiva” quali meccanismi di supporto e di controllo necessari per la vita economica di una comunità, per il rinforzamento delle norme e dei valori e per sanzionare il comportamento contrario a tali norme. Per Zhou, queste due componenti del capitale sociale facilitano lo sviluppo dell'imprenditoria poiché il rapporto tra datori di lavoro e lavoratori, come con i consumatori, in un'economia etnica trascende la dimensione contrattuale e monetaria ed è basato su una comune accettazione delle norme di reciprocità. Un esempio sono le madri cinesi che, avendo limitate competenze e una scarsa conoscenza dell'inglese, non potrebbero trovare un'occupazione se non in un contesto di enclava. Per cui, i benefici associati all'economia etnica e di enclava per Zhou sono assenti nel settore secondario del mercato del lavoro, dove l'appartenenza etnica è atipica nel rapporto tra datori e lavoratori e la reciprocità nei rapporti non è scontata.

Nel panorama italiano vari studiosi offrono contributi alla definizione di capitale sociale. Se per Piselli (1999) il capitale sociale non è un concetto statico, ma situazionale e dinamico che deve essere interpretato di volta in volta in relazione agli attori e ai fini da loro perseguiti, per Bagnasco (2002) esistono nuove forme di capitale sociale. L'autore si riferisce alle organizzazioni, alle imprese, alle istituzioni politiche e di governo locale. Essendo produttrici di norme sono i nuovi soggetti collettivi capaci di generare un nuovo capitale sociale "formale", in grado di imporsi sul capitale sociale "informale" che si fonda sulle reti relazionali e sui rapporti tra gli attori individuali (Barbieri, 2004). Il contributo di Trigilia (1999), invece, è quello di sottolineare l'importanza del ruolo del capitale sociale quale fattore di sviluppo economico locale. Egli afferma che l'origine di tale capitale è legata alle reti di relazioni fra individui e nella fiducia, come nello scambio di comunicazione, che ne deriva. Egli ne sostiene la natura di bene pubblico, non divisibile tra i singoli soggetti, e i cui vantaggi non sono individuali (Barbieri, 2004)²⁶. Barbieri (1997, 2004, 2005), invece, si inserisce nel dibattito ponendo la questione se siano le risorse, materiali e immateriali, ottenibili attraverso la rete a venire considerate capitale sociale oppure le relazioni stesse. Egli delinea la differenza tra capitale sociale come "disponibilità di beni", in cui ad essere considerato capitale è il "bene" ottenuto attraverso le reti sociali, dall'altra come "disponibilità di relazioni sociali (attivate)" dove sono le relazioni a venire concepite come un capitale (Barbieri, 1997; Andreotti, 2009). Per Pizzorno (1999) non tutte le relazioni sociali possono diventare capitale sociale, bensì solo le relazioni continuative nel tempo in cui vi è un minimo di fiducia e dove le identità dei partecipanti sono riconosciute. Per Pizzorno, il capitale sociale di solidarietà «si basa su quel tipo di relazioni sociali che sorgono, o vengono sostenute, grazie a gruppi coesi i cui membri sono legati l'uno all'altro in maniera forte [...] e duratura ed è quindi prevedibile che agiscano secondo principi di solidarietà di gruppo» (1999: 380). Il sostegno reciproco può venire spiegato dalla fiducia interna al gruppo rinforzata dai membri che, se non la rispettano vengono sanzionati, e dalla fiducia esterna relativa alla reputazione del gruppo. Quest'ultima è riconosciuta dal contesto ospitante, per cui ci si aspetta che i membri si comportino all'altezza di tale reputazione (Pizzorno 1999; Andreotti, 2009). Invece, il capitale sociale di reciprocità, non è connesso alla presenza di un gruppo coeso in grado di attuare meccanismi di ricompensa o sanzionatori, bensì è dato dalla presenza di due o più persone e si basa più su legami deboli che forti.

²⁶ Trigilia definisce il capitale sociale come «l'insieme delle relazioni sociali di cui un soggetto individuale o un soggetto collettivo dispone in un determinato momento» (1999: 423). Egli sottolinea l'importanza del capitale sociale per lo sviluppo locale affermando che, a seconda del livello di flessibilità richiesta localmente in termini produttivi e con il crescente bisogno di una maggiore apertura alle collaborazioni esterne, il capitale sociale diventa una risorsa importante e indispensabile. Per Trigilia (1999) attraverso il capitale sociale si rendono disponibili risorse cognitive (es: informazioni) oppure normative (es: la fiducia), che permettono ai singoli attori di raggiungere obiettivi altrimenti conseguibili con costi più alti. In particolare, a livello produttivo ossia di reti di imprese (note come distretti) e grandi reti di imprese, aumentando la necessità di collaborazione sia interna (da parte dei lavoratori) che esterna (da parte di altre imprese) il fine è ottenere flessibilità e qualità. Per conseguire tale obiettivo, le reti di relazioni radicate in un determinato territorio – individuali (lavoratori e imprese) e collettive (istituzioni pubbliche, associazioni degli interessi) – sono importanti sia nel processo produttivo che nell'innovazione. In tal senso, il capitale sociale, pur non essendo un fattore esclusivo rimane alla base dello sviluppo locale.

L'altra forma di capitale rilevante per i migranti, a cui farò riferimento, è quello finanziario. La disponibilità monetaria è fondamentale per poter avviare un progetto migratorio ed essa richiede la partecipazione dei reticoli familiari ed etnici in cui il soggetto è coinvolto. Light e Gold (2000) sottolineano come il capitale finanziario sia rilevante per accedere al mondo del lavoro sotto varie forme: come risorse monetarie investite nelle prime fasi del progetto migratorio che nella transizione al *self-employment*. A tal proposito Aldrich (2005) sostiene che, per l'imprenditore emergente ossia colui che mostra «una seria volontà all'avvio di una nuova attività» (ivi: 458), il capitale finanziario è una delle componenti cruciali per avviare un'attività²⁷. Dall'altra, come confermano Aldrich e colleghi (1990), è uno degli ostacoli maggiori che gli imprenditori immigrati devono affrontare²⁸. La disponibilità finanziaria può essere recuperata attingendo dai risparmi, come mediante il supporto della rete familiare ed amicale. Inoltre, l'imprenditore può avvalersi di associazioni di credito a rotazione, oppure di forme cooperative di mutuo-aiuto basate sulla reputazione dei soggetti e sul rapporto stretto tra i membri della comunità, come su società di prestito ed investitori²⁹.

Infine, il terzo tipo di capitale che prenderò in esame è quello umano. Per la teoria del capitale umano formulata da Becker (1964) la produttività del lavoro, pertanto la sua retribuzione, dipende dalle caratteristiche del lavoratore date dal talento, l'istruzione e l'esperienza. Tale teoria, lanciata da Becker assieme ad altri autori (Schultz, 1961) concepisce il capitale umano come un investimento, in termini educativi, con l'attesa di un ritorno remunerativo. Il capitale umano, dunque, racchiude tutte le conoscenze, le esperienze e le capacità che un individuo acquisisce e che mette sul mercato in cambio di remunerazioni (Praussello e Marengo, 1996)³⁰.

²⁷ Per Aldrich (2005) altri elementi sono: la sua esperienza personale in termini di contatti acquisiti che lo porta a stringere alleanze iniziali con persone di propria conoscenza; vendere legati alla sua esperienza precedente come dipendente; le reti sociali in cui è immerso che lo possono favorire, oppure contrastare, nel realizzare il proprio business; la presenza di un "broker" che gli permette di recuperare contatti con vari soggetti ed, infine, la presenza di collaboratori affini all'imprenditore per vari aspetti.

²⁸ Gli altri impedimenti sono il reperimento di informazioni necessarie per fondare e condurre l'azienda, la formazione in genere acquisita all'interno dell'impresa familiare in modo informale, il reclutamento di lavoratori efficienti e a basso costo, per lo più familiari o connazionali poco pagati la cui affidabilità all'azienda diventa un vantaggio ripagato dagli imprenditori con varie forme di supporto. Segue la forte competizione che nasce in un contesto di nicchia etnica e, infine, la necessità di cercare forme di protezione dall'intervento politico (Aldrich et al., 1990).

²⁹ Per Light e Bonacich (1988) e Light e Gold (2000) il capitale finanziario che un gruppo etnico ha in dotazione deriva da una coniugazione sia di risorse di classe che etniche. Le risorse di classe sono sia "materiali" (es: il possesso della proprietà privata, la ricchezza, il capitale umano) che "culturali" (es: i valori, le abilità, la conoscenza e le attitudini) trasmesse nel corso del processo di socializzazione da una generazione ad un'altra. Invece le risorse etniche sono caratteristiche tipiche di un gruppo etnico, che vengono utilizzate nel suo operare economico e sono relative a specifiche abilità del gruppo (es: culinarie, linguistiche, ecc), ad una solidarietà interna e ad altre caratteristiche basate sull'esperienza e tradizione del gruppo stesso (Light e Gold, 2000; Light e Rosenstein, 1995).

³⁰ Con il concetto di capitale umano, quindi, gli individui investono nell'acquisire specifiche abilità e nell'accumulare conoscenza in modo da poter negoziare con i datori di lavoro, ossia coloro che hanno il controllo sui processi di produzione per il pagamento del proprio lavoro che dovrebbe essere proporzionale al proprio capitale umano. In particolare, si distinguono due forme di capitale umano: il capitale umano "generale" dato dall'insieme delle conoscenze trasferibili in qualunque ambito lavorativo senza perdita di valore, per cui l'individuo ha la possibilità di interessare un elevato numero di datori di lavoro; e il capitale umano "specifico" consistente in una componente di capitale umano sfruttabile in modo produttivo solo all'interno dell'impresa in cui è maturata. Quindi un lavoratore dotato di un certo livello di capitale "specifico" è interessante per l'impresa che lo ha assunto, ma meno per il mercato in generale. Dal punto di vista delle aziende, il capitale umano consiste in tutte le risorse umane qualificate

In merito agli studi sulle migrazioni Light e Gold (2000) precisano che, nell'accesso al mondo del lavoro, il capitale umano è una componente rilevante per un migrante. L'istruzione è fondamentale per conseguire un'occupazione e Chiswick (1978), uno dei primi ad estendere la teoria formulata da Becker al rapporto tra il mercato del lavoro e l'immigrazione, ha sottolineato che l'abilità a convertire gli anni di istruzione in guadagni differisce tra immigrati e nativi. I migranti, infatti, sono incapaci a trasferire completamente il loro capitale umano acquisito nelle zone di origine nel mercato del lavoro dei paesi di destinazione. Per cui egli parla di "trasferibilità internazionale delle abilità", la quale è in funzione delle caratteristiche del mercato del lavoro delle zone di origine come di arrivo, nonché dell'istruzione e della competenza linguistica dei migranti³¹. Chiswick (1978), studiando la migrazione verso gli Stati Uniti, sostiene che i migranti guadagnano meno rispetto ai nativi pur avendo le medesime caratteristiche, ma tale guadagno aumenta rapidamente grazie all'esperienza acquisita dopo il loro arrivo. Questo, non è solo dovuto al fatto che i migranti che giungono nel paese di destinazione investono nella loro formazione³², acquisiscono conoscenze in merito alla lingua e alle dinamiche del mercato del lavoro, ma è imputabile anche alla loro abilità e motivazione. Quindi, per lo studioso, il privilegiare alla partenza soggetti preparati e con uno scarto minimo in capitale umano è un elemento importante.

A tal proposito Hou (2009), studiando vari gruppi immigrati in Canada, mette in risalto come una scarsa conoscenza della lingua del paese ospitante, condizioni l'entrata dei migranti nel mercato del lavoro costringendoli a lavorare nell'economia etnica. Tuttavia il capitale umano non giustifica in toto la permanenza dei migranti nell'economia etnica, poiché per Hou incidono altri fattori quali la volontà dei lavoratori di rimanere all'interno del contesto etnico e gli anni di permanenza nel paese di destinazione. Allo stesso modo Zhou (2007), nelle sue ricerche sulla comunità cinese e coreana negli Stati Uniti, ha notato che la carenza nella conoscenza della lingua inglese per i membri di questi gruppi etnici ha impedito loro di accedere a determinate professioni nel mercato del lavoro tradizionale. Per cui, la scelta obbligata è stata quella di permanere all'interno del contesto familiare e comunitario decidendo poi di avviare un'attività autonoma. In merito al mercato del lavoro italiano, Fullin e Reyneri (2011) sostengono che l'elevato livello di istruzione non agevola i migranti nell'evitare il rischio di disoccupazione e, quindi, sono costretti ad accettare lavori de-qualificati rispetto alla loro formazione. Per Reyneri (2000) questo è dovuto al fatto che il capitale

che partecipano ai processi produttivi; e dal punto di vista dell'individuo, grazie all'accumulo di tali conoscenze, egli può ottenere un flusso di redditi relazionato ai costi di acquisizione sostenuti (Praussello e Marengo, 1996).

³¹ L'istruzione, per Chiswick (1978), presenta due componenti: l'istruzione acquisita nelle zone di origine e quella parte di istruzione trasferita nelle zone di destinazione. L'importanza di queste due componenti differisce dal livello e dal tipo di istruzione che il migrante possiede. Vi è, dunque, un più ampio livello di istruzione iniziale, a cui segue quella parte di istruzione trasferita nel contesto di destinazione e, quindi, la sua trasformazione concreta in abilità spendibili per i migranti.

³² Per Chiswick (1978) il fatto che, nel paese di destinazione, i migranti continuino ad investire sulla propria formazione dipende dal costo che essa comporta, ma anche dai benefici che essa garantirà. In tal senso, Hashmi e Borjas (cit. in Chiswick, 2004) sostengono che, l'investimento in istruzione, varia molto in base agli anni di permanenza in uno stato poiché i primi migranti investono di meno in istruzione rispetto ai giovani e ciò è particolarmente vero per chi intende, in seguito, ritornare nelle zone di origine.

umano è legato al sistema educativo di ogni singolo stato, nonché i livelli formativi acquisiti in un paese straniero non vengono riconosciuti nei paesi riceventi e la limitata conoscenza della nuova lingua riduce le possibilità di ottenere un lavoro qualificante.

In merito all'importanza del capitale umano per la transizione al lavoro autonomo, Bates (1994) riferendosi all'imprenditoria immigrata negli Stati Uniti sottolinea che le imprese immigrate che hanno avuto maggiore successo sono state coloro che, non solo si sono aperte ad una clientela variegata impiegando un numero considerevole di collaboratori e dipendenti, ma il cui titolare era anche dotato di un livello di istruzione elevato. Allo stesso modo Light e Gold (2000) sottolineano che la differenza di capitale umano a favore della popolazione americana, rispetto agli immigrati di colore negli Stati Uniti, permette che i primi sviluppino attività imprenditoriali. Ugualmente Portes e Zhou (2003) rinforzano tale tesi affermando che, tra gli immigrati, chi ha un livello di istruzione elevato e una buona conoscenza della lingua inglese ha più possibilità di avviare un'attività autonoma. Tuttavia gli autori precisano che per quei gruppi, come i cinesi, che sono addensati in zone ad alta concentrazione residenziale come le enclaves, il fatto che possiedano un livello di istruzione elevato e una buona conoscenza linguistica ha una limitata incidenza sulla gestione di un'attività autonoma. In tal senso, lo sviluppo dell'imprenditoria cinese è per questi autori più affidato al contesto di enclave in cui essa si radica, poiché ricco di opportunità e risorse, oltre l'incidenza stessa dei reticoli familiari³³.

3. Società riceventi e sviluppo dell'economia etnica

L'inserimento dei migranti nel mercato del lavoro, l'avvio di attività imprenditoriali e l'impiego di vari tipi di capitali sono elementi che scandiscono il processo di inserimento e di crescita professionale del migrante nel contesto economico di destinazione. Nelle società riceventi la presenza di gruppi immigrati può dar vita a forme di economia evidenti per dimensioni, beni prodotti e acquistati a tal punto da dar vita ad un segmento del mercato del lavoro. In tal senso, lo sviluppo dell'imprenditoria immigrata nei contesti economico-produttivi dei paesi di destinazione è spesso connesso alla nascita e diffusione dell'economia etnica. Si intende un'economia che ha origine da un gruppo immigrato, o in modo più specifico etnico, e che dà vita ad imprese da cui nascono attività in vari settori espressione di un dinamico *self-employment*.

Il concetto di "economia etnica" si è sviluppato con la letteratura sulle *middleman minorities*³⁴ che ha, tra i suoi maggiori esponenti, le studiosse Bonacich e

³³ Pure per Boyd (1990) l'effetto dell'educazione sull'imprenditoria delle famiglie asiatiche è limitato in quanto, anche di fronte ad un basso livello di istruzione, non vengono poste barriere all'imprenditoria grazie all'appoggio che i migranti ricevono dai network familiari ed etnici.

³⁴ Bonacich (1973) definisce *middleman minorities* o *middleman training people* quei gruppi etnici che occupano una posizione intermedia all'interno della struttura sociale dei paesi di destinazione dove si sono insediati. Sono gruppi dediti ad attività commerciali, ma occupano anche posizioni lavorative "intermedie" (es: il broker). Tuttavia la loro principale specialità è la conquista di un ruolo economico nel contesto sociale e, a causa di questo, sono stati spesso oggetto di attacco e di ostilità. Bonacich individua come *middleman minorities* gli ebrei in Francia, i cinesi nel Sud

Modell. Già nel 1977 Modell, in riferimento all'economia giapponese sviluppatasi negli Stati Uniti, impiegò questo termine per descrivere un sistema di welfare capitalistico basato sulla produzione etnica. E' solo però nel 1980 che Bonanich e Modell hanno definito in modo più completo l'economia etnica come «un gruppo etnico, o immigrato, che sviluppa imprenditoria impiegando dipendenti del medesimo gruppo etnico e collaboratori familiari non pagati» (ivi: 13). Con questa definizione le studioshe hanno introdotto una distinzione innovativa, separando gli immigrati dipendenti nel mercato autoctono da quelle minoranze etniche che gestiscono attività imprenditoriali nel contesto economico ospitante. Reitz (cit. in Light et al., 1993), nel suo studio sulla migrazione a Toronto, amplia ulteriormente il concetto di economia etnica affermando che essa comprende tutti quei luoghi di lavoro in cui i lavoratori parlano la lingua di origine. I confini della definizione vengono, dunque, estesi a quegli ambienti di lavoro caratterizzati dal profilo linguistico dei gruppi immigrati (Light et al., 1994).

Osservando le dinamiche di sviluppo dell'imprenditoria immigrata vari studiosi americani, effettuando studi su differenti gruppi stranieri, hanno messo in rilievo come sia difficile apportare una definizione univoca di economia etnica tanto da ricondurre il termine a varie tipologie. Secondo Light e Gold (2000), studiosi che abbracciano la teoria dello svantaggio, l'economia etnica deve essere considerata secondo tre prospettive: l'economia etnica di "proprietà" e l'economia etnica "controllata". A queste due definizioni che, per gli autori sono le più esplicative, si accosta l'economia etnica di "enclave".

Per Light e Gold (2000: 23) «l'economia etnica di proprietà esiste ogni qualvolta qualche gruppo immigrato o etnico mantiene un settore economico privato su cui esercita una quota di proprietà». Essa è caratterizzata da «datore di lavoro, lavoratori con regolare contratto, collaboratori familiari non pagati e lavoratori appartenenti allo stesso gruppo etnico» (ivi). In questo tipo di economia il numero dei lavoratori autonomi supera quello dei dipendenti, contrariamente a quanto avviene nel mercato del lavoro. Si tratta di aziende di piccole dimensioni con un numero limitato di dipendenti, un fattore che garantisce al gruppo immigrato di usufruire di un'offerta lavorativa costante e di conservare la propria connotazione etnica. Tali aziende si reggono sul lavoro dei familiari, stipendiati o meno, legati al datore da vincoli di sangue o matrimoniali, a cui si affiancano membri dello stesso gruppo etnico, non accomunati all'imprenditore dalla medesima appartenenza familiare. In caso di necessità possono essere assunti soggetti di etnia differente, se i membri del gruppo etnico preferiscono occupazioni in altri settori economici³⁵. Tale economia è divisa a sua volta in tre settori: il settore "formale" caratterizzato da aziende regolarmente registrate che

Est Asiatico, gli asiatici nella zona est dell'Africa, gli armeni in Turchia, i siriani nella parte occidentale dell'Africa, i giapponesi e i greci negli Stati Uniti.

³⁵ In merito a questo aspetto Light e Gold (2000) affermano che nell'economia etnica la creazione di posti di lavoro avviene con la nascita di molte aziende, dando vita a più occupazioni e mantenendo una media tra le assunzioni dei lavoratori. Tuttavia, per i due autori, anche se si espandesse l'economia etnica di ciascun gruppo riducendo il tasso di disoccupazione, quest'ultimo non verrebbe eliminato proprio per l'assunzione di soggetti esterni al gruppo etnico. Dall'altra, l'estensione salariale ad altri soggetti anche se non riduce il tasso di disoccupazione interno al gruppo, conferisce una maggior forza partecipativa nel mercato del lavoro.

rispettano le normative fiscali; il settore “informale” in cui i beni prodotti sono legali, ma è illegale il modo in cui vengono prodotti cioè mediante l’evasione del fisco, la violazione degli orari lavorativi e dei diritti dei lavoratori³⁶. Gli imprenditori, dunque, sfruttano i connazionali in vari modi: pagandoli regolarmente ma non fornendo loro un regolare contratto di lavoro, oppure non dichiarando il reale stipendio percepito. Infine, il terzo settore è quello “illegale” perché caratterizzato da «aziende che vendono prodotti proibiti», come droga o denaro riciclato «a compratori intenzionati ad acquistarli» (2000: 44).

Invece, per economia etnica “controllata” gli autori intendono «il significativo e persistente potere economico esercitato da lavoratori del medesimo gruppo etnico su un contesto economico tradizionale» (2000: 23) dovuto «alla corposità numerica, all’aggregazione, all’organizzazione interna e, se esistente, al potere politico ed economico del gruppo»³⁷. Quindi si tratta di un tipo di economia che si riferisce al controllo esercitato da un gruppo etnico su un determinato settore del mercato tradizionale³⁸. Il controllo permette ai membri del gruppo di arrivare a conquistare considerevoli posti di lavoro, facilitando l’entrata di altri connazionali ed arrivando ad agire a proprio favore sul livello retributivo. Un esempio rilevante è lo studio di Waldinger (1996) sull’inserimento lavorativo a New York degli italiani nel settore sanitario, degli irlandesi in quello delle costruzioni e degli ebrei in quello educativo avvenuto grazie all’appartenenza etnica dei membri al proprio gruppo. In esso, l’autore introduce il concetto di “nicchia etnica” per cui intende una concentrazione etnica ad alta densità in alcuni ambiti economici. Per Light e Gold (2000) la nicchia etnica è espressione di un’economia “controllata”, poiché i lavoratori appartenenti al medesimo gruppo etnico controllano le assunzioni rispetto a determinati settori del mercato del lavoro. Per gli autori, quando si viene a formare un’economia etnica “controllata” in un determinato settore, il gruppo che ne beneficia può sviluppare ulteriori nicchie etniche in altri settori garantendo il persistere di queste ultime per generazioni. Il gruppo, quindi, effettuando un’influenza diretta sulle condizioni di lavoro, eliminando quelle abusive o pericolose, accelera il proprio benessere economico. Si tratta, dunque, per

³⁶ Per Light e Karageorgis (1994) la gran parte dell’economia etnica è caratterizzata dal settore formale, piuttosto che da un settore informale che, per Portes (cit. in Light e Karageorgis, 1994) riguarda una parte dell’economia poco monitorata che coesiste con il settore formale.

³⁷ Vari sono i casi che esemplificano questo tipo di economia. Jiobu (1988) mette in risalto il potere economico esercitato dai giapponesi in California nel settore agricolo, talmente pregnante da arrivare ad influenzarlo grazie all’elevata numerosità del gruppo. Logan, Alba e McNulty (1994), nello studiare dieci gruppi etnici in diciassette aree metropolitane degli Stati Uniti, rilevano l’elevata concentrazione di datori e lavoratori cinesi nel settore della ristorazione. Allo stesso modo Light e Bonacich (1988) osservano l’ampia presenza, nel settore della produzione di alcolici a Los Angeles, di lavoratori e commercianti coreani che ha permesso a ciascun gruppo etnico di monitorare la competizione.

³⁸ L’economia etnica “controllata” differisce da quella di “proprietà” perché i membri del gruppo esercitano appunto un “controllo” su un determinato settore e non una “proprietà”. Per Light e Gold (2000) anche l’economia etnica “controllata” presenta tre tipi di settori: quello “formale” che si ha quando un gruppo molto numeroso esercita, grazie al fattore etnico, il controllo su un determinato settore del mercato; quello “informale” che si sviluppa quando un gruppo di lavoratori della stessa etnia lavora in modo irregolare presso una ditta gestita da un datore di etnia differente. Infine, il settore “illegale” nasce quando un gruppo di soggetti della stessa etnia lavora in un contesto illegale (es: una bisca clandestina) gestito da un datore di etnia differente. Per Bailey e Waldinger (1991) la formazione di una nicchia etnica è legata a più fattori quali l’atteggiamento dei membri del gruppo immigrato come dei nativi, il ruolo di reclutamento delle reti etniche e la struttura del mercato del lavoro in cui la nicchia si forma.

Light e Gold di un'economia etnica non solo "controllata", ma anche di "vantaggio" basata sul nepotismo per cui l'appartenenza etnica diventa un elemento di forza.

Light e Gold (2000) sostengono che per economia etnica si deve intendere principalmente l'economia "di proprietà" e "di controllo" e, ogni gruppo etnico, ha uguali chance di partecipare al settore formale, informale e illegale di questi due tipi di economia. Ciò dipende dalle risorse imprenditoriali del gruppo stesso ossia dall'abilità dei suoi membri, dal capitale finanziario e dalla forza del network etnico. A questi due tipi di economia se ne accosta un terzo rappresentato dall'economia etnica di "enclave", le cui origini risalgono alla teoria del mercato del lavoro duale di Piore³⁹. Tale teoria è alla base della formulazione della prima definizione di economia etnica di enclave introdotta da Portes e Wilson (1980). Nel loro studio sull'immigrazione cubana a Miami gli autori parlano di un'enclave di immigrati, in cui i lavoratori vengono impiegati in un mercato del lavoro dove datori e dipendenti condividono la stessa etnia. Tuttavia, la dimensione imprenditoriale non viene presa in esame in questa definizione e sarà Portes (1981) ad ampliarla. Egli definisce l'enclave come un'economia sviluppata da un gruppo immigrato che presenta due caratteristiche: aziende gestite da immigrati che impiegano un elevato numero di membri della stessa etnia e la loro concentrazione a livello residenziale. In seguito, Portes e Bach (1985) studiando l'economia cubana a Miami⁴⁰, definiscono l'economia etnica di enclave come la delimitazione spaziale di un gruppo di aziende in cui, imprenditori e dipendenti, appartengono allo stesso gruppo etnico e nelle quali vi lavora un numero elevato di soggetti della stessa etnia. Portes e Jensen (1992), in seguito, sottolineano con più enfasi la dimensione spaziale affermando che un'economia etnica di enclave è un «network concentrato di aziende etniche che crea lavori e opportunità per l'imprenditoria» (ivi: 419).

Altri autori, invece, si soffermano maggiormente sul concetto di appartenenza etnica. Logan e Zhou (1989) e Modell (1992) sostengono che l'economia etnica di enclave è caratterizzata da un numero considerevole di aziende con un'elevata rappresentatività etnica. Secondo Light e altri autori (1994: 69) l'economia di enclave è «un'economia che trae i suoi economici vantaggi dalla sua segregazione spaziale». Per l'autore si tratta di un'economia che si distingue, non solo per la concentrazione residenziale delle aziende, ma anche per l'interdipendenza economica degli attori facendosi forte del monopolio che riesce a creare in certi settori. In particolare, secondo Zhou (2007) l'enclave presenta alcuni peculiari elementi: la dimensione ragguardevole delle attività imprenditoriali e il fatto che non sono solo commerciali, ma includono anche ambiti produttivi rivolti ad un più ampio mercato di consumatori. Per cui il business è molto vario, caratterizzato da nicchie etniche, da servizi professionali e produttivi e si concretizza nelle strette relazioni tra datori di lavoro e lavoratori. In

³⁹ Tale teoria non focalizza l'attenzione sulla dimensione imprenditoriale lacuna che, al crescere delle attività economiche di alcune minoranze negli Stati Uniti e in Europa, è stata sottolineata da Sullivan (cit. in Light et. al, 1994) e Portes e Manning (1986).

⁴⁰ Portes e Bach (1985) effettuano una comparazione longitudinale dell'immigrazione maschile cubana e messicana a Miami nel 1979. Valutando che i messicani presentano una percentuale di imprenditori inferiore a quella dei cubani, pur riconoscendo il loro spirito imprenditoriale, affermano che i messicani non hanno sviluppato un'economia etnica di enclave a Miami come i cubani. I messicani, quindi, hanno più opportunità in lavori di basso reddito mentre i cubani sono più attivi in contesti in cui prevalgono reti di business generate da un gruppo immigrato.

particolare, è necessario che l'economia di enclave sia spazialmente definita e garantisca ai propri membri un livello, almeno minimo, di autosufficienza istituzionale. Per Zhou (2007), se un tempo le *middleman minorities* avevano avviato il business in ghetti non frequentati dalla popolazione locale e privi di sviluppo economico, negli ultimi anni, la situazione è cambiata. Hanno sviluppato attività imprenditoriali in zone urbane conquistando settori economici, non solo appartenenti al settore "secondario" del mercato del lavoro, ma anche primario. Sono riusciti anche ad intessere rapporti e relazioni con la società ospitante. Per cui gli imprenditori immigrati sono diventati ad un tempo «*middleman minorities ed enclave entrepreneurs*» (ivi: 221). Un esempio è dato proprio dagli imprenditori cinesi: coloro che gestiscono fast food e ristoranti nei quartieri latini operano come *middleman minorities*, ma ad un tempo si identificano anche come *enclave entrepreneurs* nel momento in cui gestiscono locali nella Chinatown di Los Angeles o New York (Zhou, 2007).

Se si osserva il contesto economico italiano, è difficile stabilire se i gruppi immigrati diano vita ad un'economia "etnica". Come sottolinea Codagnone (2003), attorno al termine "imprenditorialità etnica" vi è una certa ambiguità terminologica e concettuale di fondo, data dal fatto che nella letteratura viene utilizzato il termine *self-employment* che è molto variegato. Per una precisazione definitoria, Codagnone sottolinea che è opportuno considerare imprenditore colui che ha fondato, oppure ereditato o acquisito un'attività economica, che ha una certa autonomia di mercato che egli conduce in prima persona. Tuttavia, in merito ad "impresa etnica" ed "economia etnica" rimane la difficoltà di applicare tali termini allo sviluppo di attività imprenditoriali da parte di gruppi immigrati in Italia. Un'economia etnica, infatti, presuppone che l'incontro tra domanda ed offerta sia prevalentemente interno al gruppo immigrato, ma spesso i prodotti etnici sono richiesti sia da membri del gruppo come da soggetti esterni e non sempre le imprese etniche impiegano connazionali. Per cui, nel presente lavoro di ricerca, il termine economia "etnica" verrà riportato tra virgolette proprio per indicare la delicatezza dell'applicazione di questo termine al contesto italiano.

Rispetto alle comunità minoritarie e alle loro origini etniche, alcuni studiosi italiani hanno tentato di proporre delle tipologie di attività indipendenti. Ambrosini per esempio, sottolineando la relazione esistente tra i rapporti interni alla comunità etnica e i clienti-consumatori, individua delle "tipologie" di impresa in base all'incrocio tra il prodotto proposto e il tipo di mercato in cui sono inserite (Martinelli, 2003). Per l'autore le imprese che operano su un mercato "etnico" sono l'impresa "tipicamente etnica" che vende prodotti e servizi specifici; e l'impresa "intermediaria" che propone alla popolazione immigrata prodotti e servizi non tipicamente etnici, offerti sulla base di rapporti fiduciari con i clienti⁴¹. L'impresa che si inserisce in un mercato "misto" è l'impresa "etnica allargata", in cui il prodotto ha le caratteristiche culinarie del gruppo immigrato ma viene offerto ad una clientela mista; e l'impresa "prossima" quando tratta servizi per la propria clientela adeguati anche per la popolazione locale (es: le agenzie di

⁴¹ Si tratta sia di attività professionali dove gli esperti mettono a servizio dei propri connazionali la loro formazione ed esperienza (es: le attività di traduzione, di consulenza legale, ecc.) ma anche attività di servizio rivolte ai clienti interni (es: servizi finanziari e i trasferimenti di valuta) (Ambrosini, 2005).

viaggio). Infine, opera in un mercato “generalistico” l’impresa “esotica” che vende prodotti tipici delle tradizioni culturali del gruppo a consumatori eterogenei; e l’impresa “aperta”, quando tende a non esibire all’esterno le proprie origini etniche ma punta a competere sul mercato nazionale o internazionale (es: le ditte terziste o le ditte finali di “pronto moda” che lavorano nel campo dell’abbigliamento o della pelletteria) (Ambrosini, 2005).

3.1 Economia etnica: vantaggi e svantaggi

In merito ai vantaggi o svantaggi di operare in un’economia etnica, alla condizione lavorativa e salariale, alle maggiori o minori chance di ricchezza e benessere le opinioni degli studiosi si articolano tra giudizi favorevoli e contrari. Light e Gold (2000: 57) sostengono che l’imprenditore che opera in un contesto etnico ha la possibilità di accelerare «la mobilità economica e la creazione di ricchezza e di reddito». Portes e Zhou (1992), valutando i guadagni dei lavoratori nel mercato del lavoro e quelli degli imprenditori immigrati, affermano che i lavoratori autonomi in un contesto etnico guadagnano di più rispetto a quanto potrebbero ottenere come imprenditori nel mercato del lavoro tradizionale. Allo stesso modo Light e Roach (1996), studiando l’imprenditoria etnica a Los Angeles, sostengono che per molti gruppi etnici lavorare in proprio aumenta il reddito al di sopra di quanto essi avrebbero potuto guadagnare come dipendenti nel mercato locale. Guarnizo (1999), da parte sua, si discosta leggermente da queste posizioni poiché per lui l’imprenditoria a volte diventa l’unica alternativa per molti immigrati. Infatti, studiando l’economia etnica dei messicani a Los Angeles individua tre livelli che definisce “di sussistenza”, di “crescita” e “di transizione”. In particolare, nel livello “di sussistenza”, gli imprenditori hanno uno scarso ritorno economico e una limitata progressione lavorativa. Eppure continuano a gestire la loro attività, non solo perché spinti da proprie motivazioni, ma anche perché la loro alternativa sarebbe la disoccupazione.

Altro punto su cui verte il dibattito teorico è in merito al fatto se lavorare nell’economia etnica significa percepire, o meno, stipendi adeguati alla produttività dei lavoratori. Light e Gold (2000) sottolineano che spesso nell’economia etnica di “proprietà” alcuni lavoratori non rientrano nel libro paga aziendale, poiché si tratta di soggetti non in regola o con livelli salariali inferiori ai dipendenti con regolare contratto. In particolare, questa disparità salariale è ancora più considerevole nel livello “informale” dell’economia etnica i cui membri presentano un livello di istruzione e di preparazione inferiore a coloro che operano nel settore “formale”. Portes e Bach (1985), invece, affermano che gli imprenditori e lavoratori cubani guadagnano in modo equo al loro capitale umano o, addirittura, eccedente se confrontati con coloro che operano nel settore “primario”. Quindi, lavorare nell’enclave è più lucrativo che lavorare nel mercato del lavoro. Light e Gold (2000) fanno notare a tal proposito che, se nell’economia etnica vi fanno parte soggetti che sono poco produttivi, con basse qualifiche e un basso livello di istruzione, non è da meravigliarsi se questi ultimi percepiscono uno stipendio inferiore rispetto ad altri connazionali impiegati nel mercato

del lavoro. Per gli autori se i salari non sono equi alla produttività dei singoli lavoratori significa che, comunque, questi ultimi e le loro occupazioni sono l'unico contributo che l'economia etnica fornisce alla riduzione della disoccupazione, offrendo chance lavorative che eccedono quelle del mercato del lavoro⁴². Infatti Light e Karageorgis (1994) mettono in evidenza che, se da una parte il mercato del lavoro può offrire salari più alti, dall'altra la permanenza nell'economia etnica assicura un certo livello di benessere e l'acquisizione di conoscenze utili per transitare ad una posizione autonoma. Pertanto, l'economia etnica bilancia benefici e costi. In tal senso, pe Light e Gold (2000) è impreciso affermare che in una tale economia i datori di lavoro sfruttano i membri del medesimo gruppo etnico poiché i livelli salariali sono bassi, in quanto è opportuno considerare vari aspetti⁴³. In primis, il fatto che i beni e i servizi offerti dall'economia etnica sono richiesti da consumatori esterni alla stessa che ne apprezzano i prezzi ridotti. Per cui, se già è difficile trovare lavoro per molti immigrati al di fuori dell'economia etnica e i prezzi bassi mantengono sul mercato le attività da essa prodotte, allo stesso modo i salari ridotti sono la conseguenza di una condizione sistemica definita dal rapporto tra domanda ed offerta di beni e servizi convenienti. Inoltre gli autori affermano che, in riferimento al settore "informale" dell'economia etnica di "proprietà" dove le aziende operano non in modo regolare, le situazioni di sfruttamento delle condizioni lavorative da parte dei datori di lavoro verso i membri del proprio gruppo etnico, sono ancora maggiori a quelle che potrebbero verificarsi nel settore "formale". Questo poiché la maggior parte dei migranti è disoccupata e, avendo basse qualifiche, è facilmente sfruttabile dagli stessi membri del gruppo etnico⁴⁴.

In merito all'economia etnica "controllata" o "nicchia etnica" Model (1993) e Logan (1997) sottolineano gli aspetti positivi di operare in un contesto di questo tipo.

⁴² Min Zhou (2007) sostiene che la disponibilità di lavoratori con basse qualifiche permette agli imprenditori di sviluppare business nei tradizionali settori dell'economia etnica (es: l'abbigliamento); dall'altra, l'impiego di lavoratori qualificati è una indubbia risorsa per i datori specialmente nei settori più qualificati. Questo viene confermato anche da Bailey e Waldinger (1991) i quali, in merito alle aziende cinesi di New York che operano nel settore delle confezioni affermano che, nella fase di taglio, gli imprenditori sono costretti ad impiegare operai americani con esperienza nella produzione. Quindi, le opportunità per i lavoratori di progredire nell'economia etnica acquisendo abilità, sono legate all'espansione dell'azienda in termini di competenza e di produttività.

⁴³ Light e Gold (2008) riportano l'esempio della condizione lavorativa dei camerieri nella Chinatown di Los Angeles dove sono pagati solo 6 \$ all'ora, mentre al di fuori dell'economia etnica di enclave vengono pagati 20\$ l'ora. Hou (2009), studiando i principali gruppi immigrati in Canada nota che, per i migranti italiani e cinesi, il fatto di lavorare con i propri connazionali o con membri del gruppo familiare incide effettivamente sull'abbassamento del livello salariale e lo si nota maggiormente per le donne.

⁴⁴ Secondo Mottura (2003) le relazioni di carattere socio-economico basate sui rapporti familiari in cui vengono inclusi anche coloro che, pur non essendo membri della famiglia ne assumono i caratteri relazionali, possono dar vita a condizioni di "lavoro servile". Per lavoro servile viene inteso «quello stato socio-economico e socio-psicologico che si instaura tra diverse persone, dove le une detengono il dominio e il potere decisionale incontrastato sulle altre. Il dominio in questi casi non è basato [...] sulla violenza, ma sulla ricerca del consenso, sul ricatto (sia esplicito che implicito) e sul raggirio che influenza le forme di negoziazione finalizzate a perpetuare lo stato di sudditanza [...] un ruolo specifico è dato dalla vicinanza fisica (in contrasto con la dominanza psicologica) e dalle forme di coabitazione» (ivi: 13). Tali rapporti si possono basare su relazioni "pre-contrattuali", perché si fermano al momento antecedente la contrattazione formale, oppure "post-contrattuali" in cui la contrattazione formale viene evitata in base ad argomentazioni legate al rapporto affettivo o morale che lega le persone. I legami familiari o di appartenenza comunitaria sono, dunque, considerati più vincolanti dei contratti lavorativi formalizzati. Condizioni di lavoro servile hanno luogo, quindi, in famiglie a componente unico o allargate e in piccole imprese, dove i rapporti sono gerarchizzati e contrapposti in base ad interessi socio-economici.

Studiando la concentrazione di lavoratori nativi e immigrati in determinati settori occupazionali a New York, tra il 1910 e il 1960, gli studiosi affermano che la nicchia etnica comporta due effetti positivi. Da una parte, la possibilità di trovare lavoro per tutti i membri del gruppo etnico e, quindi, il miglioramento delle condizioni lavorative e salariali per il gruppo medesimo. Dall'altra il fatto che, grazie al controllo esercitato su determinate occupazioni, la nicchia fornisce sicurezze lavorative alle generazioni successive. Al contrario, Reitz (cit. in Light e Gold, 2000) studiando l'economia etnica "controllata" di sette gruppi immigrati a Toronto, afferma che tale economia garantisce limitati benefici in termini salariali solo agli uomini, mentre simili vantaggi non vengono riscontrati per le donne a causa della loro maggior difficoltà ad organizzarsi in gruppo. Per Spener e Bean (cit. in Zhou, 2007), in merito all'imprenditoria messicana, affermano che i guadagni di imprenditori e dipendenti sono maggiori in una nicchia etnica dove le dimensioni del mercato sono limitate e la densità dei rapporti è elevata.

Infine, considerando l'economia etnica di "enclave" gli autori si sono confrontati sui vantaggi che essa riserva in termini di ricchezza garantita e progressione lavorativa dei singoli membri. Portes e Wilson (1980) e Wilson e Martin (1982) sostengono che l'economia etnica di enclave cubana genera forti benefici, in quanto consente il monopolio di alcuni settori. Questo grazie ad un'integrazione verticale e orizzontale delle relazioni data dai rapporti molto vincolanti, basati sul senso di appartenenza etnica tra le aziende che operano nell'enclave. Dunque nonostante la competizione e la stagnazione dei salari, le ditte cubane al di fuori dell'enclave non avrebbero acquisito gli stessi benefit che derivano loro dall'esserne parte grazie all'appartenenza ad un medesimo network, alla comunanza linguistica e ai legami di fiducia tra i soggetti⁴⁵. In particolare, Aldrich e colleghi (1985) affermano che un'enclave rinforza i fattori legati alla distanza sociale tra gli attori favorendo il business etnico e generando «un mercato protetto [...] una fedeltà etnica» (ivi: 998). Infatti, studiando la segregazione residenziale degli asiatici in tre città inglesi, hanno osservato che l'alta concentrazione spaziale del gruppo etnico non solo comporta una selezione dei consumatori ma anche la nascita di un mercato protetto. Allo stesso modo, Portes e Bach (1985) comparando lavoratori cubani e messicani negli Stati Uniti, dimostrano che i cubani nel mercato del lavoro guadagnano meno di coloro che operano nell'enclave e, in accordo con Portes e Wilson (1980), aggiungono che il loro guadagno è proporzionale al loro livello di istruzione. Per gli autori questo non avviene, invece, per chi lavora nel mercato del

⁴⁵ Secondo Light e colleghi (1994) il benessere dell'intero gruppo nell'economia etnica è influenzato più dagli stipendi degli imprenditori che da quelli dei lavoratori. Infatti, secondo lo studioso, nel mercato del lavoro tradizionale, ad un lavoratore autonomo corrispondono dieci dipendenti per cui i salari di questi ultimi determinano l'andamento salariale dell'intero mercato. Accade, invece, il contrario nell'economia etnica di enclave dove i datori di lavoro sono in numero maggiore dei lavoratori visto che si tratta di aziende molto piccole in termini numerici. Tuttavia per Bates (1994), anche se si tratta di piccole aziende, l'importante è la loro apertura verso l'esterno unico modo per garantirne la sopravvivenza. Infatti, in riferimento all'imprenditoria asiatica tra la fine degli anni '80 e l'inizio degli anni '90 negli Stati Uniti, Bates sostiene che le aziende gestite da migranti asiatici nella ristorazione presentano limitate forme di investimento finanziario, un basso livello di istruzione dei datori e dei lavoratori. In particolare, quei locali che privilegiano una clientela limitata ai connazionali registrano un successo economico inferiore ad altri dove la clientela è variegata.

lavoro poiché l'enclave incoraggia l'imprenditoria e il rapido sviluppo economico⁴⁶. Inoltre, non solo i lavoratori di un'enclave ottengono più benefici⁴⁷, ma gli imprenditori possono arrivare a riprodurre i tratti di quel «controllo monopolistico» (ivi: 203) che sta alla base del successo di molte aziende nel mercato locale. Ad un tempo, per i due studiosi la solidarietà etnica tra i membri di un'enclave comporta reciproche obbligazioni visto che, come il datore di lavoro ricava vantaggi dallo sfruttare i suoi dipendenti, allo stesso modo deve provvedere alle loro esigenze. Min Zhou (1992), nel suo studio sulla Chinatown di New York, è un'altra studiosa che sostiene il vantaggio che i lavoratori hanno nel permanere in un'enclave. In merito alla condizione femminile, Zhou afferma che il contesto di enclave comporta dei benefici per le madri che possono portare i propri figli sul luogo di lavoro lavorando più ore nonostante il loro guadagno sia inferiore al capitale umano. L'autrice, pur riconoscendo che nell'economia di enclave i lavoratori accettano impieghi con un basso salario, lavorando molte ore e in condizioni di non rispetto dei propri diritti lavorativi e salariali, lo fanno in vista di benefici successivi. Uno dei principali è l'acquisizione di conoscenze utili per poter gestire una propria attività. Pure Light (1972) e Portes e Bach (1985) sottolineano come in un'enclave vi sia la frequenza da parte dei lavoratori a diventare autonomi. Per questo, secondo Light e colleghi (1994) l'effetto positivo dell'economia etnica è dato dalla mobilità ascendente dei lavoratori che avviene sul lungo periodo e che contribuisce ad aumentare il benessere dell'intero gruppo etnico. Per Baily e Waldinger (1991) le economie etniche sono per i lavoratori il punto di partenza per la nascita di future attività imprenditoriali⁴⁸.

Tuttavia, lavorare in un contesto di enclave non è considerato da tutti gli studiosi come una condizione che comporta vantaggi. Sanders e Nee (1987, 1992) affermano che i lavoratori autonomi nell'economia di enclave non percepiscono salari più equi al livello del loro capitale umano rispetto ai dipendenti, come a coloro che lavorano impropriamente nel mercato del lavoro. Inoltre, essi sottolineano come l'economia di enclave favorisce logiche di sfruttamento, poiché i datori di lavoro sfruttano i connazionali impiegati presso la loro attività pagandoli di meno. Solo i lavoratori con contratto regolare sono più tutelati rispetto ai collaboratori familiari. Per cui, per gli autori gestire

⁴⁶ Portes e Bach (1985), studiando l'economia etnica cubana a Miami negli anni '70, notano che il numero di cubani che riuscì a gestire una propria attività nell'arco di poco tempo era aumentato. In particolare, chi era diventato imprenditore, aveva lavorato a sua volta come dipendente di datori cubani da cui ha appreso conoscenze utili per la gestione della propria attività. Al contrario, i rifugiati cubani che hanno lavorato nel livello secondario del mercato del lavoro, svolgendo occupazioni poco qualificate e pagate, sono stati penalizzati dai datori locali per il loro livello di istruzione e non hanno ottenuto molti benefici.

⁴⁷ I due autori sottolineano aspetti simili tra l'economia di enclave e il mercato secondario e primario del lavoro. Per esempio, gli aspetti strutturali che impediscono al migrante l'acquisizione di competenze, l'inserimento duraturo in un'azienda e il suo miglioramento occupazionale nel settore secondario del mercato del lavoro sono gli stessi riscontrati nell'enclave. Ad un tempo, Wilson e Martin (1982) sostengono che nell'enclave i lavoratori ottengono benefici simili al settore primario del mercato del lavoro e, quindi, di quei lavoratori qualificati e ben retribuiti.

⁴⁸ Bailey e Waldinger (1991) riconoscono che vi sono delle barriere alla mobilità ascendente per gli immigrati che lavorano nell'enclave, rispetto a coloro che non appartengono a questo contesto. Per gli autori il problema sta nel fatto che, vari elementi (es: il tipo di legami, la circolazione delle informazioni) che caratterizzano il settore primario e secondario del mercato del lavoro, non sono così forti da incentivare l'uscita dall'enclave (es: i rapporti informali consentono di ottenere occupazioni, l'ambiente di lavoro è confortante perché basato su legami familiari e sulla condivisione della medesima cultura e lingua a cui si aggiunge la flessibilità sull'orario di lavoro).

una propria attività in un'economia di enclave è più remunerativo che nel mercato del lavoro solo applicando la logica dello sfruttamento. In particolare, Light e colleghi (1994) affermano che nell'economia di enclave i lavoratori sono soggetti a ritardi che affliggono il loro miglioramento occupazionale dovuti ad una mancanza di conoscenza linguistica e del contesto lavorativo, che li costringono ad accettare lavori che non consentono o ne ritardano l'acculturazione. Tuttavia, non per questo, si può affermare che gli inferiori guadagni percepiti in un contesto di enclave siano una prova definitiva di una sorta di limitazione che l'enclave produce sul processo di avanzamento dei suoi membri, proprio perché essa permette una serie di condizioni lavorative che non sempre sono possibili nel mercato del lavoro.

4. I distretti industriali in Italia e l'imprenditoria immigrata

Fin qui ho trattato di un'imprenditoria immigrata che dà vita ad un'economia etnica in grado di fornire opportunità lavorative ai membri del proprio gruppo, offrendo beni e servizi, sia a chi ne è parte come a soggetti esterni. Tale economia può ampliarsi, mediante l'estensione delle attività imprenditoriali, strutturarsi al suo interno intrecciando relazioni di potere e conquistare spazi sempre più evidenti, divenendo competitiva. L'imprenditoria immigrata però può sviluppare attività, business e relazioni anche in altri contesti più specifici e settoriali. In tal modo essa può, non solo caratterizzare etnicamente alcune aree urbane, ma trovare vie di affermazione in contesti socio-antropologici tradizionali quali i distretti industriali italiani. Quando ciò si verifica le dinamiche dell'economia etnica si intersecano con quelle del distretto riuscendo, in alcuni casi di più rispetto che in altri, ad incidere sulla produzione sovvertendo i ruoli degli attori economici tradizionali e introducendo nuove dinamiche relazionali in cui il migrante conquista posizioni di primo piano.

Alfred Marshall (1920) è stato lo studioso che oltre un secolo fa ha individuato nel distretto industriale, caratterizzato da un elevato numero di piccoli e medi produttori concentrati in una stessa area, un'alternativa alla grande impresa fordista nella organizzazione della produzione non rinunciando ai vantaggi della divisione del lavoro (Dei Ottati, 1995)⁴⁹. Tra gli studiosi italiani più importanti Beccatini (2000: 58-59) definisce il distretto industriale come «un'entità socio-territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali». Il distretto per Beccatini, riprendendo Marshall, è basato su una serie di fattori costituenti:

⁴⁹ Se pur i distretti siano una forma di organizzazione industriale molto più antica dell'impresa manageriale, che affondano le loro radici all'epoca dei Comuni e nell'Italia del Risorgimento con le aggregazioni spontanee di artigiani e commercianti, l'avvento della prima catena di montaggio grazie a Taylor e Ford ha oscurato di molto la loro importanza. Se per un lungo periodo l'idea di spontaneità alla base dei distretti industriali è sembrata in opposizione a quella di scientificità tipica del pensiero economico dominante, verso gli anni '80 i distretti sono tornati ad essere importanti. Nell'epoca della globalizzazione, infatti, le aggregazioni di imprese distribuite sul territorio si sono rivelate prospettive migliori di quelle offerte dalle grandi aziende e riconosciute come un modello in grado di accorpare innovazione, equità e partecipazione (Beccatini e Dei Ottati, 2006; Gurisatti, 2006).

una comunità di persone che incorpora un omogeneo sistema di valori (es: l'etica del lavoro, la famiglia, la reciprocità e il cambiamento); e un sistema di istituzioni (es: mercato, impresa, famiglia, scuola, ecc) e di regole in grado di diffondere, garantire e trasmettere tali valori alle generazioni successive. Il distretto per Beccatini è un caso di «realizzazione localizzata di un processo di divisione del lavoro che non si diluisce nel mercato generale» (2000: 61). Infatti, le imprese⁵⁰ che in un distretto appartengono tutte ad uno specifico settore industriale (es: il tessile), sono specializzate in poche fasi separabili spazialmente e temporalmente relative al processo di produzione che non può essere diviso dall'origine territoriale delle aziende⁵¹. Allo stesso modo, per Dei Ottati (1995) il distretto marshalliano è basato sulla dimensione unitaria delle aziende, sulla loro numerosità e sull'essere localizzate in un medesimo ambito geografico. In particolare, per Beccatini (2000) nel distretto l'intersecazione dell'attività produttiva con la vita quotidiana avviene mediante l'offerta di lavoro a tutti i membri della popolazione in cui il distretto è situato. Gli attori sono sollecitati a cercare un posto di lavoro adatto alle proprie capacità, per cui il passaggio da un'attività ad un'altra non è visto con disapprovazione⁵². Inoltre, accanto alla figura chiave dell'imprenditore se ne accostano altre come i lavoratori a domicilio e a tempo parziale che sono un ponte tra il sistema delle famiglie e quello delle imprese. A questo si aggiunge il fatto che non sono escluse relazioni di parentela tra i titolari delle imprese, pur divenendo un ostacolo alla scioltezza delle relazioni socio-economiche interne al distretto, e neppure accordi di varia natura fra le aziende stesse.

Per Dei Ottati (2009) i principali processi di un distretto sono tre. Il primo, è quello di divisione del lavoro fra le imprese, che comporta la formazione di economie esterne di specializzazione e, quindi, casi di subfornitura⁵³. Il secondo è dato dalle

⁵⁰ Nel distretto le aziende si differenziano tra quelle principali e quelle ad esse correlate, a cui si affiancano una gamma di servizi legati all'industria. Marshall distingueva tra industria principale e industrie ausiliarie, mentre altri studiosi parlano di "settore integralmente integrato" o "filiera" (Beccatini, 2000).

⁵¹ Dei Ottati (1995) evidenzia che, per ogni singola fase in cui è diviso il processo economico, si forma un mercato locale in cui le imprese, rispetto ad un particolare bene che viene domandato e offerto, entrano in competizione. Nel distretto, inoltre, si alterna la divisione del lavoro "dentro" le aziende con la divisione del lavoro "tra" le imprese. Rispetto a queste dinamiche, tutti gli operatori di un distretto mantengono un ricordo del comportamento di coloro con cui sono entrati in contatto, per cui vi è una memoria dell'azione condivisa (Dei Ottati, 1995).

⁵² L'insieme delle posizioni lavorative in un distretto è molto variegato, poiché il lavoro è sia a domicilio, che part-time, che salariato fino ad arrivare alle attività autonome e a quelle imprenditoriali. La tendenza nel distretto è, dunque, quella di ridistribuire le risorse umane poiché è una delle condizioni sia della sua concorrenzialità che produttività. Per cui, visto che è più facile che le qualità personali di un lavoratore siano meglio riconosciute in un'azienda immersa nelle relazioni, se i lavoratori più ricercati sono valorizzati tendono a rimanere all'interno del distretto (Beccatini, 2000).

⁵³ Per subfornitura si intende un rapporto, in genere di natura contrattuale ma non è necessario, tra due imprese - committente e subfornitore - avente per oggetto la realizzazione di una fase di lavorazione o la produzione di parti di un bene. Il subfornitore può operare o meno con materie prime fornite dal committente, ma ciò che caratterizza il rapporto è il fatto di lavorare secondo progetti esecutivi, conoscenze tecniche e tecnologiche, modelli o prototipi forniti dall'impresa committente. Nella subfornitura il potere contrattuale del committente è rafforzato dal fatto che si tratta di un'impresa finale, che possiede conoscenze specifiche sui mercati di sbocco; dall'altro lato, il possesso da parte del subfornitore di conoscenze produttive e tecnologiche specifiche gli consente di guadagnare un potere di contrattazione nei confronti del committente (Caloffi, 2007). Nel rapporto di subfornitura si possono verificare situazioni in cui, committente e subfornitore, instaurano rapporti di collaborazione sulle fasi di progettazione e sviluppo dei prodotti. Quindi, il subfornitore non solo è colui che si adegua a quanto stabilito dal committente, ma può anche contribuire alla concezione del prodotto. Il punto fermo rimane la natura "specializzata" o "dedicata" della

dinamiche di integrazione flessibile della divisione del lavoro la quale avviene mediante l'alternarsi di concorrenza e competizione che, a sua volta, genera economie esterne di coordinamento e costi di transizione. Per ultimo, vi è il processo di apprendimento dato dalle relazioni economiche e sociali tra attori economici specializzati. La caratteristica peculiare dei distretti, infatti, è la collaborazione tra imprese: si distribuiscono gli ordini di produzione, si realizzano insieme servizi, si mettono in comune conoscenze e si sviluppa innovazione (FDI, 2010). Proprio per questa condivisione del "gioco distrettuale" da parte dei partecipanti, l'integrazione della divisione del lavoro fra le imprese avviene mediante l'accordo sui prezzi delle merci. Essi da una parte risentono dell'influsso del mercato nazionale e internazionale e, dall'altra, dipendono dal rapporto tra domanda ed offerta interno al distretto nonché dal ciclo delle istituzioni e consuetudini locali (Beccatini, 2000; Dei Ottati, 2009). Questo fa sì che, rispetto ad un'inevitabile concorrenza tra gli attori interni al distretto e in rapporto a quelli esterni, si strutturi una sorta di cooperazione che Beccatini definisce semi-consapevole e involontaria, data dall'incontro tra il sistema socio-culturale e il mercato stesso⁵⁴. Tale cooperazione promuove la ricerca di miglioramenti continui, la creatività individuale e favorisce un clima di fiducia⁵⁵ che alimenta sia il desiderio di lavorare autonomamente come la divisione del lavoro tra le imprese⁵⁶. Quest'ultima è favorita dalla circolazione delle informazioni e dall'applicazione delle norme, accompagnata da sanzioni economiche e sociali per chi le trasgredisce (Dei Ottati, 2009).

L'equilibrio che un distretto riesce a mantenere nel tempo può venire alterato da quanto accade nel contesto esterno, soprattutto, se si verificano mutamenti di una certa rilevanza come l'entrata continuativa e massiccia di flussi migratori⁵⁷. L'immigrazione straniera è, infatti, uno degli aspetti rilevanti che ha riguardato i distretti industriali negli ultimi dieci anni. Tuttavia, come Murat e Paba (2006) sottolineano, è stata data poca attenzione al rapporto tra flussi migratori e future implicazioni per i distretti e al

produzione del subfornitore nei confronti del committente, la quale può richiedere investimenti specifici (Caloffi, 2007).

⁵⁴ La cooperazione reciproca tra gli attori del distretto si riflette anche nelle forme di credito accordate alle imprese, anche di piccole dimensioni, possibile grazie all'esistenza di banche collegate agli imprenditori locali, come ad altre forze sociali e politiche locali, coinvolte nella vita locale perché parte della medesima area localizzata dove il grado di conoscenza tra gli attori è elevato (Beccatini, 2000).

⁵⁵ Il concetto di fiducia è fondamentale nel distretto visto che le aziende sono tra loro economicamente interdipendenti, se pur formalmente autonome. Le transazioni tra loro si basano sulla fiducia tra i contraenti che, non solo si fonda sul rispetto della cooperazione reciproca, ma anche sulle caratteristiche di moralità e professionalità che gli attori economici mostrano nel tempo. In tal senso, la fiducia diventa un capitale personale perché è incorporata nel soggetto, il quale ha sostenuto dei costi per ottenerla ed essa si rivela cruciale negli scambi commerciali (Dei Ottati, 1992, 1995, 2003).

⁵⁶ Nel distretto vi è una forte resistenza interna all'introduzione di innovazioni tecnologiche, considerate come una minaccia nei confronti del capitale umano dei soggetti che ne fanno parte. Quindi l'eventuale introduzione avviene solo in merito ad una presa di coscienza da parte di tutti i segmenti dell'impresa, come degli strati della popolazione (Beccatini, 2000).

⁵⁷ Il distretto può attraversare momenti di difficoltà legati al livello di disoccupazione, al rapporto tra nascite e morti delle imprese arrivando al fallimento stesso di alcune di esse. Quando questo accade i lavoratori più richiesti emigrano fuori dal distretto per passare ad altre aziende, oppure si inseriscono in altri distretti. Quindi, si verifica il conseguente dissolvimento del patrimonio di esperienze e capacità produttive acquisite dai soggetti all'interno del distretto, con il conseguente allentamento del sistema di valori sostenuto dalla rete delle istituzioni locali (Beccatini, 2000).

fenomeno dell'imprenditoria immigrata nel contesto distrettuale⁵⁸. Eppure, nei tanti distretti italiani specializzati in una produzione diversificata del *Made in Italy*, gli immigrati si sono inseriti in un contesto produttivo ad alta intensità di lavoro dove sono diventati manodopera utile al mantenimento delle aree distrettuali. Gli stranieri, infatti, svolgono mansioni che gli italiani non vogliono più ricoprire, note come *low-skill intensive* in cui le qualifiche richieste sono basse così come le retribuzioni. Probabilmente, come sostengono Murat e Paba (2006) e Barberis (2008), l'impiego della manodopera immigrata è una reazione difensiva delle imprese italiane verso l'internazionalizzazione produttiva. Pertanto l'impiego di forza lavoro immigrata è da parte del sistema produttivo italiano un modo per mantenere in vita alcune specializzazioni tipiche dei settori *low-tech* che, invece, dovrebbero essere localizzate nei paesi dove il livello salariale è più basso. Comunque, quando vengono attuati i processi di internazionalizzazione, considerata la difficoltà delle imprese italiane a tessere reti di produzione a livello transnazionale, diventano prospettive concrete che evidenziano la volontà delle imprese distrettuali di valorizzare la forza lavoro immigrata come risorsa disponibile.

I distretti industriali, soprattutto del Centro-Nord, sono le aree privilegiate per i flussi migratori essendo le più ricche e con maggiori opportunità di lavoro. I migranti sono maggiormente occupati in determinati settori industriali (es: il cuoio e le calzature in Veneto e Marche, il metalmeccanico nell'Emilia, il tessile-abbigliamento in Toscana e quello del legno e del mobile nelle Marche e Friuli), mentre sono sotto-rappresentati nei servizi qualificati (es: istruzione, sanità, ecc) come nella pubblica amministrazione e nei servizi pubblici. In merito, dunque, al rapporto tra livelli di qualifica ed assunzioni la presenza maggiore degli immigrati si colloca in settori de-qualificati dove il loro livello di istruzione, spesso superiore a quello degli italiani, non viene impiegato. Tuttavia, se la domanda prevalente di lavoro da parte delle imprese si rivolge a lavoratori stranieri *low-skilled*, ciò incide negativamente sui mercati del lavoro distrettuale ampliando questa componente rispetto a quella *high-skill*. Tenendo conto di questi elementi, secondo Murat e Paba (2006), la crescente domanda di lavoro immigrata nei distretti ha come spiegazione principale il risparmio sul costo del lavoro conseguito pagando retribuzioni più basse rispetto a quelle offerte dalla popolazione autoctona. E' possibile, per gli autori, che tale differenza salariale sia affiancata anche da forme di discriminazione nei luoghi di lavoro, sia con il non rispetto delle normative contrattuali che con una mancata progressione di carriera.

L'inserimento dei migranti nel contesto distrettuale è, inoltre, decisivo quando si assiste all'avvio di attività imprenditoriali. Barberis (2008), facendo riferimento ai distretti del Centro-Nord d'Italia e ad esempi di imprenditoria sia africana che cinese, sottolinea come l'impresa immigrata amplia i tradizionali reticoli fiduciari di un distretto con la possibilità di mobilità ascendente in settori *core* dell'economia locale.

⁵⁸ Beccatini (2000) stesso afferma che l'attività del distretto è basata su un continuo flusso di migrazioni temporanee e permanenti, un interscambio di individui tra il distretto e il mondo esterno; e ciò comporta problemi di socializzazione tra i nuovi arrivati e chi è parte di questo contesto da lunghi anni. Infatti, nel distretto vi è una certa resistenza all'accettazione dei valori che provengono dal mondo esterno tracciando una sorta di delimitazione tra gli "assimilati" e i "forestieri".

Una riflessione ad hoc riguarda proprio l'imprenditoria cinese, che registra un'ampia distribuzione territoriale in più distretti italiani⁵⁹. Essa ha portato elementi di etnicizzazione che sono diventati parte dei processi economico-produttivi locali e globali dei distretti italiani, intersecando reti migratorie con i sistemi produttivi locali. In merito al caso cinese sono interessanti le osservazioni di alcuni studiosi (Dei Ottati, 2009; Ceccagno, 2003) che hanno cercato di comprendere come le aziende cinesi abbiano potuto inserirsi nel contesto distrettuale, soprattutto in quello della moda del Nord Est e Centro Italia, prima come imprese di subfornitura e poi come imprese finali.

Per Dei Ottati (2009) una serie di elementi hanno agevolato l'entrata dei flussi migratori cinesi nelle aree distrettuali italiane. In primis il fatto che, dopo la ristrutturazione dei distretti italiani avvenuta tra gli anni '80 e '90, di fronte alle nuove dinamiche di mercato imposte dalla globalizzazione la crescita dei distretti è ripartita (Cossentino et al, 1997). La mancanza però di giovani italiani non più propensi a svolgere attività manuali, come quelle della subfornitura artigiana, ha permesso l'impiego di manodopera cinese in prevalenza proveniente dalla regione del Zhejiang. Un'area che, a partire dagli anni '80, ha conosciuto un forte sviluppo industriale basato sull'impresa familiare. Quindi, una volta giunti in Italia, i cinesi del Zhejiang non hanno trovato la struttura produttiva dei distretti italiani molto diversa da quella delle zone di partenza, sfruttando le proprie risorse economiche e socio-culturali. In poco tempo sono stati in grado di impiegare capacità professionali (es: il saper cucire o stirare) e imprenditoriali (es: l'abilità nelle contrattazioni commerciali e nella gestione di un team di collaboratori familiari), utilizzando manodopera a basso costo data dai collaboratori familiari e recuperando in breve tempo capitale finanziario. I vantaggi in termini di costo e disponibilità di lavoro delle imprese cinesi ha inciso, di conseguenza, positivamente sulla domanda da parte dei committenti prima locali e poi esterni.

Questo ha spinto sempre più cinesi a diventare piccoli imprenditori, sfruttando le risorse di capitale legate ai caratteri socio-culturali della comunità di appartenenza. In seguito, quando il sistema delle imprese cinesi ha conseguito una certa dimensione, si sono formate economie esterne di specializzazione date da processi di subfornitura tra le stesse aziende cinesi. Tali economie, pur basate su processi di integrazione flessibile e di apprendimento, sono rimaste interne all'economia etnica sviluppatasi nel distretto. Ad un tempo, la conservazione dei rapporti che gli immigrati cinesi hanno mantenuto con i luoghi di origine, ha aiutato notevolmente lo sviluppo dell'imprenditoria cinese nei distretti italiani e, soprattutto, in quelli della moda. Infatti, molti imprenditori hanno avviato nel Zhejiang aziende in cui hanno spostato la produzione, grazie all'appoggio delle reti familiari che garantiscono manodopera, capitale finanziario, informazioni e appoggi con attori politici ed economici locali. Il creare, quindi, da parte delle ditte cinesi economie esterne transnazionali ha favorito la loro competitività sui mercati globali. Inoltre, il livello di conoscenza degli imprenditori cinesi è stato accresciuto dal

⁵⁹ Barberis (2008) evidenzia come la presenza cinese sia presente in più aree distrettuali italiane quali: Barge (CN) (Prodotti per la casa); Mantova (Tessile-abbigliamento); Montebelluna-Treviso (Tessile-abbigliamento; pelli-calzature); Carpi (Tessile-abbigliamento); Rovigo (Tessile-abbigliamento); Prato-Firenze (Tessile-abbigliamento; pelli-calzature); Casentino (Tessile-abbigliamento); Sant'Angelo di Vado-Urbino (Tessile-abbigliamento); Fermo-Monte S. Giusto (Pelli-calzature); Ascoli-Val Vibrata (Tessile-abbigliamento); San Giuseppe Vesuviano (Tessile-abbigliamento; pelli-calzature); Solafra (Pelli-calzature).

bagaglio culturale e professionale acquisito permanendo nei distretti italiani, ricchi di innovazione e di contatti continui con clienti e compratori. Pertanto, i cinesi hanno imparato a produrre secondo gli standard dei paesi sviluppati, a conoscere le tendenze dei compratori e ad accedere a mercati appetibili (Dei Ottati, 2009).

Come sottolineano Ceccagno (2003) e Dei Ottati (2009), i conseguenti effetti economici e sociali dell'imprenditoria cinese non sono venuti meno e si sono irrobustiti al crescere delle dinamiche produttive e di mercato. All'inizio, le imprese finali del distretto hanno tratto solo vantaggi dalla presenza di aziende di subfornitura gestite da immigrati cinesi⁶⁰, ma quando gli artigiani cinesi hanno acquisito competenze nello svolgere fasi complesse del circolo produttivo sono entrati sempre più in competizione con i subfornitori locali. Questi ultimi, impossibilitati a reggere la concorrenza dei laboratori cinesi, sono stati i primi ad essere penalizzati, mentre i committenti italiani hanno continuato a beneficiare dell'attività di subfornitura cinese proteggendosi dalla concorrenza esterna proveniente dai paesi di nuova industrializzazione. Nel momento in cui però alcuni imprenditori cinesi sono riusciti a sviluppare le proprie competenze, diventando a loro volta committenti collocandosi come intermediari con le zone di origine e dando vita ad economie esterne transnazionali, sono entrati in concorrenza diretta anche con le imprese finali del distretto. Queste ultime, soprattutto se posizionate su fasce medio-basse, non sono riuscite a sostenere la concorrenza delle imprese cinesi sia per i costi bassi della lavorazione in loco che per la rete di subfornitura di cui si possono avvalere direttamente in Cina. Dunque, dopo una prima fase, l'imprenditoria cinese si è rivelata una minaccia sia per i subfornitori che per i committenti. Se, quindi, lo sviluppo dell'imprenditoria cinese nella realtà distrettuale è stato il risultato sia dei vantaggi derivanti dalle condizioni di lavoro interne alle imprese cinesi, come di quelli favoriti dall'economia globale caratterizzata da una internazionalizzazione produttiva e commerciale, è altresì vero che la sua crescita nella realtà distrettuale ha generato continue pressioni⁶¹. Inoltre più cambiano i settori e i prodotti che caratterizzano l'economia locale, sempre più ad alta flessibilità e intensità di lavoro, più le imprese cinesi dimostrano di essere competitive entrando in concorrenza con quelle italiane.

Come evidenzia Barberis (2008), dunque, gli imprenditori immigrati nelle aree distrettuali hanno riprodotto alcune delle caratteristiche dei sistemi produttivi locali, adottandosi alle medesime modalità concorrenziali delle imprese italiane (es: prezzi competitivi, forme di sfruttamento della manodopera, velocità di immissione nel mercato dei prodotti). Dall'altra, se l'imprenditoria immigrata ha permesso per molti distretti la continuità produttiva, dall'altra, ha anche lanciato sfide ardue all'imprenditoria italiana che hanno inciso sui rapporti di fiducia tra gli attori economici

⁶⁰ Barberis (2008) fa notare che le aziende cinesi hanno in larga maggioranza un carattere di imprenditoria di sussistenza che viene colpita dalla precarizzazione e flessibilità dei rapporti produttivi, dai controlli fiscali, dalle truffe, dalle estorsioni e dall'incertezza dei redditi. Per queste caratteristiche, quindi, l'imprenditoria cinese pur ripercorrendo meccanismi tipici del modello italiano di piccola impresa (es: l'autosfruttamento, la mancata divisione tra tempi di lavoro e di vita privata) è oggi percepito come un disvalore dalla popolazione locale.

⁶¹ Si tratta sia di pressioni interne, che si sono accompagnate a quella esterne, e che poggiano su dinamiche che gli imprenditori locali non sempre accettano o a cui non hanno accesso (es: condizioni di lavoro poco o nulla tutelanti i diritti del lavoratore e l'accessibilità a reti trans-nazionali). Tali pressioni colpiscono anche l'aspetto di convivenza urbano-sociale, poiché aumentano i motivi di conflitto sociale con la comunità locale, generando un clima di diffidenza verso i migranti (Dei Ottati, 2009).

come sui processi produttivi. Infatti, il sistema distrettuale grazie all'imprenditoria immigrata ha potuto mantenere una sua struttura anche se ciò ha comportato un mutamento delle relazioni interaziendali. Di fronte ad una prima fase di de-localizzazione produttiva verso il Sud con la riduzione di imprese ed addetti, ne è seguita una seconda in cui l'impiego di manodopera e imprenditoria immigrata ha permesso la sopravvivenza dei distretti italiani, in grado di sostenere ancora la competitività con i mercati globali. Dall'altra, la concentrazione imprenditoriale in certi settori ha mutato le catene di subfornitura. Queste ultime, già indebolite nei rapporti con i committenti e sottoposte a condizioni di mercato elevate, sono state caratterizzate da informalità e de-regolazione contributiva, retributiva e contrattuale. Ciò ha comportato dei mutamenti nei tradizionali rapporti tra committenti e subfornitori e tra subfornitori stessi, esasperando la competizione intra e inter gruppo. A questo si aggiunge il fatto che, la presenza di immigrati nel contesto distrettuale, ha indebolito la fiducia che intercorre tra di loro e ha portato, in alcuni casi, ad un isolamento di molti soggetti privi di reti territoriali di supporto. Di conseguenza, in certe aree distrettuali, è avanzata un'evidente conflittualità tra immigrati ed autoctoni dove gli aspetti cooperativi non sono così rilevanti. Pertanto l'immigrazione nel contesto distrettuale si è posta alla base di spazi di *dis-embedding*, con ricadute sul contesto sociale, come di *re-embedding* che si attuano quando le imprese immigrate contribuiscono all'innovazione economica e all'apertura di nuovi business internazionali.

Conclusioni

In questo capitolo ho affrontato i principali approcci teorici relativi all'inserimento dei migranti nel contesto socio-economico delle società riceventi ponendo, soprattutto, attenzione alla prospettiva dei network migratori.

Ho preso in esame gli studi effettuati sull'inserimento nel mercato del lavoro dei migranti e il loro impiego, come forza lavoro, da parte delle società riceventi. Più autori hanno sottolineato come i migranti siano, nel 1800 come oggi, impiegati in un mercato del lavoro che li costringe ad una distribuzione settoriale ed occupazionale che li penalizza. Dall'altra, l'entrata nei paesi riceventi di soggetti qualificati riequilibra le posizioni. Il *brain drain* è un fenomeno che mette in rilievo come, i migranti con un elevato livello di capitale umano, forniscano un significativo ed indispensabile contributo al mercato del lavoro. Un fenomeno quest'ultimo che si distanzia dall'impiego, meno virtuoso ma tuttora esistente, dei migranti in lavori precari e temporanei.

Il loro arrivo nei paesi di destinazione, l'inserimento nel mercato del lavoro e la transizione ad una posizione autonoma sono fasi del percorso migratorio che ho voluto osservare attraverso la prospettiva dei network. Come la letteratura internazionale ed italiana mette in rilievo, le reti etniche sono per i migranti un punto di riferimento di assoluta importanza in ciascuna di queste fasi. E' grazie alle reti che il migrante giunge nel paese di destinazione, trova un'occupazione e una sistemazione alloggiativa, viene inserito in circuiti relazionali e ottiene il supporto necessario per aprire una propria attività. Il capitale sociale e finanziario che i network sono in grado di veicolare, infatti, permette la nascita e lo sviluppo di imprese immigrate. In esse l'imprenditore rimette in circolo, all'interno del network nuovo capitale sociale, sopportando gli aspetti costrittivi che esso comporta e trasmette ai nuovi arrivati il capitale umano necessario per il loro percorso professionale.

La letteratura ha ampiamente dimostrato come l'imprenditoria immigrata abbia dato vita, soprattutto nelle grandi realtà urbane statunitensi ed europee, ad un'economia etnica che si è radicata nel contesto locale sviluppando nicchie etniche ed enclave economiche. Ad un tempo, l'imprenditoria immigrata si è diffusa nei distretti industriali, quali organizzazioni di imprese risalenti all'epoca dei Comuni e all'Italia del Risorgimento. In essi, i migranti si sono rivelati forza lavoro utile poiché grazie al loro apporto hanno potuto riattivare ed espandere la loro produttività, la divisione del lavoro tra le imprese rinvigorendo il gioco distrettuale. Dall'altra, la presenza straniera nei distretti manifatturieri, come dimostra il caso di Prato, ha trasformato le dinamiche relazionali tra gli attori economici pre-esistenti. L'avanzamento dell'imprenditoria straniera nei distretti industriali mette in luce, dunque, la versatilità e capacità imprenditoriale soprattutto di alcuni gruppi migranti. Ad un tempo, però evidenzia anche la debolezza del tessuto produttivo delle piccole aziende italiane di fronte ad un tale cambiamento.

Nei prossimi capitoli sarà la teoria dei network il principale riferimento teorico della ricerca che mi aiuterà ad osservare il contesto della ristorazione e del porfido quali ambiti economici da me presi in esame. E', dunque, attraverso la prospettiva dei

network che osserverò il percorso migratorio dei migranti cinesi, il loro inserimento lavorativo in questi due settori e la loro transizione al *self-employment*.

Nei successivi capitoli, in cui affronterò il protagonismo imprenditoriale cinese nella storia della diaspora con particolare riferimento al contesto italiano, l'approccio teorico dei network verrà approfondito con quello delle reti familiari ed etniche cinesi. La centralità delle reti migratorie, quindi, si intersecherà con quella della famiglia cinese, delle reti etniche e dei legami di *guanxi*, quali rapporti di mutualità che collocano il migrante all'interno di interdipendenze vincolanti. Quindi, in merito ad entrambi i settori studierò come l'azione della famiglia cinese e le interconnessioni date dai rapporti con membri della rete etnica, supportino l'entrata nel mondo del lavoro del soggetto e il passaggio al lavoro autonomo. Dunque la teoria dei network, in riferimento al mercato del lavoro, richiamerà l'importanza della teoria del capitale finanziario ed umano, oltre quella del capitale sociale. Nel considerare, inoltre, quali opportunità il migrante cinese può conseguire al di là dei confini nazionali, nei capitoli successivi affronterò altri due approcci teorici. Si tratta del transnazionalismo e della diaspora, entrambi, in connessione con quello dei network migratori. Attraverso essi cercherò di comprendere se, grazie all'appartenenza a reti migratorie che si estendono su spazi transnazionali e diasporici, il migrante cinese possa dar vita ad attività economiche transnazionali.

Infine, lo studio dell'imprenditoria cinese, richiede di considerare il contesto economico in cui i network migratori vanno ad inserirsi. Quindi, il settore della ristorazione, verrà affrontato prendendo in esame gli studi internazionali in merito all'economia etnica e di enclave. In particolare, osserverò quali vantaggi o svantaggi il migrante abbia nel permanere all'interno dell'imprenditoria cinese, anche nella sua radicalizzazione in nicchie economiche competitive. Allo stesso modo, gli studi effettuati sul rapporto tra distretto industriale e migrazioni, diventeranno rilevanti per osservare le dinamiche dell'imprenditoria cinese nel distretto del porfido. In tale caso osserverò come la presenza cinese, sia come manodopera che come impresa artigiana, si sia inserita in processi produttivi consolidati nell'area distrettuale e quali dinamiche di competizione-collaborazione abbia sviluppato.

CAPITOLO II

FAMIGLIA, *GUANXI* E IMPRENDITORIA NELLA DIASPORA CINESE

Introduzione

In questo Capitolo l'attenzione sarà focalizzata sulla rilevanza dell'imprenditoria cinese prendendo in esame, soprattutto, l'azione dei network familiari ed etnici cinesi. Come si è visto nel Capitolo I, la prospettiva dei network è la principale attraverso la quale verrà studiato l'inserimento dei migranti cinesi nei due contesti economici da me presi in esame e lo sviluppo successivo di attività imprenditoriali.

In questo Capitolo tratterò in modo specifico il ruolo che la famiglia cinese assume nella tradizione, soprattutto, in riferimento al progetto migratorio del singolo. Da qui, mi addentrerò sull'importanza che i legami amicali e geo-dialettali assumono nel supportare la spinta migratoria dalle zone principali di partenza in Cina, quali le regioni del Zhejiang e Fujian. Quindi affronterò il dibattito teorico in merito ai rapporti di *guanxi*, tradizionalmente rilevanti per la cultura cinese, il cui ruolo facilitatore si attua in connessione con quello delle reti etniche realizzandosi in pratiche quotidiane, sia nel contesto sociale di origine, come in quello migratorio. Da qui, considererò il ruolo che il network familiare e i rapporti di *guanxi* hanno nel supportare il migrante che intende gestire un'attività imprenditoriale.

Nella storia la capacità di sviluppare attività di business è stata un'abilità che ha sempre contraddistinto i migranti cinesi. Per questo affronterò la rilevanza che, dal punto di vista commerciale e imprenditoriale, i cinesi hanno avuto nel corso della diaspora cinese. Il tema della diaspora sarà affrontato considerandolo all'interno di un più ampio quadro di riferimento, che si ricollega agli orientamenti teorici inerenti al transnazionalismo e alla diaspora. Da qui prenderò in esame alcuni paesi che, nella storia delle migrazioni cinesi, meglio forniscono un chiaro esempio di quale sia stato il successo imprenditoriale cinese e le ostilità che, ad un tempo, i cinesi hanno dovuto affrontare per essersi distinti sul piano finanziario ed economico. In questa analisi storica verranno considerate tre aree: quella asiatica, americana ed europea.

Infine, il Capitolo si concluderà con il prendere in considerazione le prospettive future dell'imprenditoria cinese date dall'azione, sempre più influente, delle giovani generazioni. Un tema, quest'ultimo, che si riallaccia all'importanza dei rapporti interni all'ampio network familiare cinese. Interessante, in tal senso, sarà comprendere come la tradizione sia conservata e rispettata dalle nuove generazioni e, ad un tempo, messa in discussione.

1. Le migrazioni cinesi: il ruolo della famiglia e delle reti etniche

L'importanza delle reti migratorie nel facilitare la partenza dei migranti e il loro inserimento nel contesto economico di destinazione si può osservare, soprattutto, in riferimento ai network cinesi. Infatti i cinesi, nel momento in cui emigrano, sono tra i migranti più abili nell'impiegare le reti etniche per realizzare il loro progetto migratorio, come nel perseguire l'inserimento socio-lavorativo e la loro promozione ad una posizione lavorativa autonoma (Massey, 1998; Light e Bhachu, 1993). Da studi significativi sulle migrazioni cinesi e sulle zone di partenza dal Sud Est della Cina (Chan e Chiang, 1994), si apprende che i network migratori cinesi agiscono sulla base di due strutture sociali importanti tra loro intersecanti. In primis, vi è la famiglia cinese sia nucleare che allargata la quale rappresenta per il migrante il centro dei suoi legami forti; ad essa seguono i rapporti amicali, soprattutto con persone con cui egli ha condiviso esperienze significative sin dall'età scolare, e i legami con i compaesani provenienti per lo più dal medesimo distretto con cui il migrante condivide l'origine dialettale. Amici e compaesani sono, dunque, soggetti esterni all'ampia cerchia parentale con cui il migrante condivide un legame affettivo, la medesima cultura, comunanza dialettale ed esperienze simili. Sono legami che restano significativi nel tempo e che possono diventare decisivi nella migrazione.

In Cina la famiglia è una struttura sociale con una rilevanza notevole nella società che si riflette anche nelle comunità cinesi della diaspora. Noti studi (Freedman, 1970, 1979, 1996; Baker, 1979; Watson, 1975) mettono in risalto la rilevanza della famiglia come un'unità organizzativa e lavorativa, soprattutto, data la persistenza dell'influenza del pensiero confuciano nella società cinese. L'ideologia confuciana, infatti, ha conferito alla famiglia una rilevante dimensione morale estendendo la sua importanza al di là del tradizionale ruolo di unità operativa. La famiglia nella dottrina confuciana viene considerata un modello posto alla base del network di relazioni di mutua dipendenza che caratterizzano la società cinese⁶². Diversamente dalla società occidentale, infatti, lo stato inteso secondo il pensiero confuciano non è formato da individui singoli, ma dalle interconnessioni e dalle interdipendenze tra gli individui. Ogni individuo ha un proprio ruolo morale e sociale poiché parte di un network strutturato che poggia su chiare regole come il rispetto per la tradizione e il culto degli antenati, la tutela degli anziani, l'applicazione delle sanzioni per comportamenti devianti e la pietà filiale. Nel pensiero confuciano è la collettività più importante dell'individuo e ogni individuo è percepito solo nei termini di membro del proprio

⁶² Al tempo di Confucio, in una Cina rurale e povera, la famiglia era l'unica struttura sociale di riferimento, l'unica misura di protezione contro la difficoltà di sussistenza caratterizzata da un'elevata capacità di collezionare e condividere risorse. Secondo il pensiero confuciano lo stato è basato su un'interconnessione e interdipendenza di rapporti tra gli individui i quali, rispetto ad esso, vivono una posizione di passività. Infatti, l'individuo rientra in un ordine ben stabilito caratterizzato da strutturati rapporti familiari la cui finalità è la conservazione dello status quo, importante da mantenersi anche sul piano dell'ordine cosmico. Confucio ha stabilito una serie di regole, dette *wu-lun*, che stanno alla base dell'osservanza dei principali rapporti della società cinese dati dalle seguenti relazioni: padre-figlio, marito-moglie, fratello maggiore-fratello minore, amico-amico. Attraverso l'individuazione di questi ruoli il sistema interiorizza uno specifico "codice sociale" che dà vita, idealmente, ad una società che si auto-regolamenta (Redding, 1993; Chen, 2001; Ang and Bian, 1997).

network familiare. La società arriva a coincidere con l'estesa struttura familiare tanto che la moralità alla base della famiglia, accanto alle convenzioni da rispettare, esercita una forza tale da essere trasmessa di generazione in generazione (Chen, 2001; Redding, 1993).

Nella società cinese la famiglia è per tradizione una struttura gerarchica molto forte che rimanda ad un sistema altrettanto gerarchico presente già in età imperiale. Oltre al nucleo originario, la famiglia si estende in una struttura parentale detta *Zú* o *clan* per una ventina di gradi ed al cui interno ogni elemento ha una posizione precisa secondo lo status e l'importanza derivanti dall'anzianità e dall'influenza in grado di esercitare. Infatti a parte la famiglia nucleare⁶³, detta *jiā*, l'individuo nella società cinese è parte di altre strutture sociali quali: il "lignaggio", il "clan", il "villaggio" e "le associazioni". Esse sono state per moltissimo tempo, almeno fino alla prima metà del '900, fondamentali nel conservare i principi della parentela ma con il tempo il loro peso è venuto meno pur rimanendo rilevanti nell'operare a livelli differenti dell'organizzazione sociale (Freedman, 1970, 1979, 1996; Baker, 1979; Watson, 1975; Redding, 1993; Fieri, 2011). Addentrandosi in tali strutture sociali si ha che, per "lignaggio", si intende l'estensione della famiglia in base ad una discendenza patrilineare. Dunque, i lignaggi sono costituiti da un gruppo di uomini che condividono la discendenza da un medesimo avo, che vivono in una stessa area e condividono la proprietà di alcuni terreni, facendo riferimento ad un membro più anziano per generazione ed età⁶⁴. Il "clan", detto appunto *Zú*, è una struttura composta da nuclei familiari singoli i cui capofamiglia sono maschi che appartengono allo stesso lignaggio patrilineare, le cui radici sono testimoniate dalla presenza di tombe e templi ancestrali dislocati in una stessa area⁶⁵ (Cologna, 2004a; Farina, 2001; Davis e Harrell, 1993).

⁶³ Come Baker (1979) sottolinea l'idealtipo della famiglia tradizionale cinese è costituito da una famiglia allargata di cinque generazioni residenti sotto il medesimo tetto. Si tratta di un modello di famiglia oggi non più esistente, poiché la forma più diffusa di famiglia – detta "ceppo" – è quella composta da tre generazioni (nonni, genitori, figli e nipoti di uno o più maschi) che vivono insieme (Fieri, 2011).

⁶⁴ Il lignaggio nella pratica corrisponde ad un cognome che accomuna un network di soggetti che assistono i propri membri, la cui conoscenza reciproca è favorita anche dal fatto di risiedere nella medesima area e la cui fedeltà è rinforzata da riti comunitari legati alle nascite, ai matrimoni e ai funerali. Un lignaggio può comprendere fino a 15 famiglie e arrivare a 500 persone, ma è possibile che un lignaggio si divida in piccoli gruppi detti *fang* che comprendono membri fino alla quinta generazione. Se il governo cinese si è molto impegnato a sradicare la cultura della famiglia allargata e la sua influenza nelle pratiche quotidiane mediante un'azione legislativa, la riforma agraria voluta da Mao Zedong tra il 1953 e il 1954 ha distrutto la base del potere dei lignaggi rappresentato dal controllo della proprietà terriera e dei guadagni conseguenti. Da qui, l'influenza dei lignaggi si è indebolita e il potere di alcuni di essi è rimasto forte, soprattutto, a livello locale (Fieri, 2011).

⁶⁵ Il clan è l'insieme di più lignaggi disposti geograficamente in una medesima area, in cui la comunicazione e la sussistenza reciproca fluiscono tra le famiglie facilitate dalla medesima appartenenza e disposizione residenziale, definita in genere da una vasta area di campagna. E' una struttura che si fonda per via agnaticia, attraverso pratiche esogamiche che variano da zona a zona, e il senso di appartenenza al clan è rafforzato dal culto degli antenati e dalla struttura gerarchica a cui, tutte le generazioni sono sottoposte, riconoscendo nel maschio più anziano il capo clan. Un tempo, almeno fino al 1800, il clan aveva la funzione principale di elevare il potere di contrattazione dei lignaggi che lo componevano rispetto al resto della società e delle autorità locali. La figura del maschio alla guida del clan esprimeva un reale potere, ma con il tempo è diventata solo una questione di forma. Tuttavia le zone rurali della Cina sono, ad oggi, ancora quelle in cui la famiglia conserva una natura corporativa, rispetto alla città, nonostante si vada sempre di più verso una nuclearizzazione della struttura familiare (Cologna, 2003; Farina, 2001; Davis e Harrell, 1993; Fieri, 2011).

In riferimento alla migrazione, come sottolineato da Chan e Chiang (1994) e da Chan (2006) la famiglia cinese, sia nucleare che allargata, ha sempre assunto una rilevanza centrale. La scelta di emigrare di un *huaqiao*, ossia di un cinese all'estero, è sì propria del singolo soggetto ma è una decisione che, anche e soprattutto, riguarda tutta la famiglia. Come spiegherò in seguito, storicamente le principali aree di partenza dalla Cina sono le regioni del Sud Est - Zhejiang, Fujian, Guangdong e Hainan - che, soprattutto in passato, erano caratterizzate da una forte povertà. Per cui la decisione di lasciare la Cina veniva assunta cautamente con la partecipazione dei membri più anziani della famiglia. Attualmente, come in passato, è sempre il gruppo familiare ad avere un'influenza nella scelta del potenziale migrante, in genere il marito o il figlio maschio, con le caratteristiche fisiche necessarie per poter vivere all'estero come *sojourner* (*huaqiao*). Inoltre è per lo più sempre la famiglia a pianificare le destinazioni dove il migrante verrà indirizzato in base alla presenza di parenti o conoscenti. E' sempre grazie alla sua azione che il migrante riceve tutti gli aiuti necessari, compresa la quantità di denaro indispensabile per far fronte alle varie richieste – relative all'ottenimento dei documenti, alle spese di viaggio e a quelle logistiche – che la scelta di emigrare comporta⁶⁶.

Da parte sua il migrante, una volta giunto a destinazione, come primario obiettivo ha quello di assicurare in primo luogo il benessere proprio e della sua famiglia e in seguito anche allargata. Deve mostrare la propria abilità nel riuscire ad inserirsi in modo efficiente nel contesto lavorativo passando, in breve tempo, alla gestione di un'attività autonoma acquisendo uno status di potere e di successo. Egli ha il dovere di adoperarsi per permettere il ricongiungimento di familiari e parenti, assicurando la continuità familiare all'estero, dove egli diventa per i membri del lignaggio un punto di riferimento importante. Infatti, gli obblighi tra i membri della famiglia hanno natura permanente, come per coloro che avendolo o no sostenuto, sanno che su di lui potranno contare nel caso decidano di intraprendere il medesimo percorso migratorio. La ricerca del successo si trasforma per il migrante in una specie di "debito morale", destinato a pesare molto sul piano psicologico e morale, debito contratto con l'intera famiglia a cui si somma quello "economico", legato ai prestiti ottenuti, che deve essere ripagato⁶⁷. Infatti, come afferma Chan (2006: 71), la famiglia nucleare ed allargata «è costantemente alle spalle del migrante, è in lui e lo controlla dall'interno». Pertanto, nella decisione di emigrare di un cinese, è la sua famiglia a diventare protagonista sia nelle fasi iniziali come al momento del suo inserimento nel contesto di destinazione, rimanendo cruciale anche nelle fasi successive. Essa sarà sempre fonte di supporto morale, logistico ed economico diventando per il migrante, sia il principale capitale

⁶⁶ Da studi condotti nelle zone di partenza del Sud-Est della Cina sono, in genere, le mogli e le madri che si adoperano per chiedere prestiti di denaro ai membri della famiglia allargata, visto che l'aiuto dei componenti della famiglia nucleare è certo. In questo modo, ad un livello micro, esse stabiliscono rapporti con il lignaggio e, ad un livello macro, se necessario anche con attori socio-economici e politici (Chan e Chiang, 1994; Chan, 2006).

⁶⁷ Un detto cinese afferma che: «Quando un cinese è onorato, tutta la sua famiglia lo è. Quando un cinese è condannato, tutta la sua famiglia lo è» (Chen, 2001: 19). Pertanto, il rapporto con la famiglia deve essere rispettato ed onorato fino in fondo tantoché l'antropologa Margery Wolf (1968: 23) sostiene che «i soldi non hanno né passato, né futuro e neppure obbligazioni. I parenti sì».

sociale a cui egli può attingere in ogni istante, come la fonte primaria di aiuto espressione di responsabilità e sotto molti aspetti di costrizione⁶⁸.

Se la migrazione è principalmente un “affare di famiglia”, strutturato sulla base della volontà del network familiare, dall'altra essa è una scelta che si avvale dell'apporto di altri attori. Si tratta di soggetti con cui il migrante ha condiviso esperienze significative nella sua vita, come amici, compagni di scuola, di lavoro (*tongshi*) e compaesani (*tonxiang*) a cui egli è legato da un sentimento di fiducia. Tali rapporti si differenziano dai “legami forti” messi in evidenza da Grieco (1987), generati dalle reti familiari. Per questo si possono definire, riprendendo Granovetter (1985) “legami deboli” nonostante indichino dei vincoli importanti per il migrante. In particolare, essendo rapporti che legano tra loro soggetti che condividono la medesima origine etnica, nel presente studio preferisco porli in connessione con il termine di “reti etniche” in contrapposizione a “reti familiari”. In base a studi effettuati sui flussi migratori in particolare dal Sud Est della Cina (Chan e Chiang 1994; Chan, 2006; Poisson, 2007), emerge che sono sempre i membri della famiglia nucleare a chiedere supporto finanziario ad amici e vicini di casa come a membri dello stesso villaggio⁶⁹. La famiglia del migrante, dunque, pur di assicurare la realizzazione del progetto migratorio del singolo, si rivolge a soggetti esterni ad essa in modo da ottenere liquidità immediata.

Nello spiegare il ruolo che le reti etniche assumono nella vita e nel progetto migratorio di un soggetto, è importante soffermarsi sui rapporti di *guanxi* da cui le reti non si possono disgiungere e che diventano centrali anche nel presente lavoro di ricerca. Il termine *guanxi* significa, letteralmente, “relazione” o “rapporto” tra due o più soggetti. Si tratta di un concetto che fa riferimento a connessioni interpersonali che facilitano lo scambio di favori tra soggetti i quali sono accomunati dal fatto di essere legati tra loro da rapporti di scambio e beneficio reciproco. Le *guanxi*, quindi, uniscono gli individui in base ad obblighi derivanti da favori reciprocamente scambiati e, tali favori, si esprimono in varie forme di aiuto tra cui il chiedere e ricevere prestiti di denaro (Chan, 2006). Un esempio, è il sistema del credito a rotazione di cui parla Light (1972), quale forma di mutuo aiuto messa in atto dai membri della comunità cinese di New York e San Francisco per aiutare le iniziative imprenditoriali.

Le *guanxi*, pertanto, sono una forma di capitale sociale che si basa sulla conoscenza che il singolo ha con vari soggetti e la cui durata si fonda sulla reputazione dei membri del network. La reputazione è una garanzia per lo sviluppo stesso di rapporti

⁶⁸ L'individuo nella famiglia cinese è parte di una struttura fondata su un insieme di diritti-doveri che trovano fondamento su valori antichi come l'ubbidienza, la devozione e sottomissione a chi si trova collocato in una posizione superiore. L'idea che la famiglia si prenda cura dell'individuo e che lo stato, come l'impero un tempo, si prendeva cura delle famiglie è un elemento fondamentale per cogliere l'importanza che riveste la famiglia nel processo di emigrazione. Il migrante, quindi, pur lontano dalla propria patria, continua a conservare l'idea di gerarchia sociale e familiare in cui egli sa di essere posizionato e all'interno della quale crea le proprie relazioni in accordo con un sistema di valori che condivide e che è parte del suo modo di agire e di pensare (Ceccagno, 1997).

⁶⁹ Ancora una volta sono le madri e le mogli, secondo studi etnografici (Chan e Chiang 1994; Chan, 2006; Poisson, 2007), a rivolgersi agli amici, ai vicini di casa, a conoscenti che vivono nella medesima area. Infatti, come sostiene Redding (1993) i villaggi sono una struttura sociale importante in cui la vita del singolo soggetto si articola e si sviluppa sulla base dell'appartenenza al lignaggio. I villaggi sono i luoghi in cui sorgono le associazioni che, soprattutto nelle regioni a sud della Cina, si formano in base all'appartenenza familiare, all'orientamento religioso o su altri tipi di legami (Redding, 1993).

futuri, soprattutto di carattere imprenditoriale, che possono nascere tra i vari membri del network. Dunque, “avere buone *guanxi*”, significa per un cinese aver tessuto nel corso della propria vita un buon network di contatti di cui può disporre quando ne necessita. Nella pianificazione del progetto migratorio, quindi, non solo la famiglia nucleare ed estesa ma anche le reti etniche e i rapporti di *guanxi* conseguenti risultano essere fondamentali. Per cui, la migrazione di un soggetto diventa un processo di interconnessione tra, da una parte, rapporti familiari e di lignaggio e, dall'altra, rapporti amicali e di medesima comunanza culturale e linguistica. La famiglia cinese, quindi, da una parte veicola la gran parte di contatti e relazioni interpersonali utili al migrante e, dall'altra, mediante i rapporti di *guanxi*, intreccia relazioni con altri attori sociali esterni ad essa (Wong, 1985; Nonini, Ong, 1997; Redding, 1993).

1.1 I rapporti di *guanxi*

Il concetto di *guanxi* è stato oggetto di interesse da parte di vari studiosi, non solo in riferimento alla società cinese, ma anche alla dimensione migratoria. Attorno a questo termine, molto importante nella cultura cinese che esprime in sé il pensiero tradizionale differenziandosi da quello occidentale, vi è un acceso dibattito. Tale dibattito riguarda la dimensione definitoria del termine, gli elementi costitutivi alla base di una *guanxi*, come la loro applicazione in vari contesti sia relativi alle relazioni sociali riconducibili alle comunità rurali cinesi, che al mondo del business tipico delle grandi città.

Come afferma Wellman (2002) in Cina i rapporti di *guanxi* sono, nel passato come ora, estremamente forti e rimangono tali anche per i cinesi che emigrano. Per alcuni studiosi, sono rapporti che nascono sulla base del pensiero confuciano mirante ad una società fondata su legami interdipendenti (King, 1985). Per il noto sociologo Fei Xiaotong (1992), nella società cinese ogni individuo è al centro di un sistema di reticoli i cui confini non sono ben definiti ma in cui egli è coinvolto in interazioni sociali – dette appunto *guanxi* – di forza disuguale e differente. In tale network i soggetti, sulla base della loro reciprocità, valutano e gestiscono le relazioni con gli altri⁷⁰. Secondo Hwang (1987) la centralità delle *guanxi* nella società cinese, è una parte essenziale del carattere di quel popolo tanto da pervadere le relazioni sociali, non solo nella madrepatria, ma anche all'estero. Altri studiosi, invece, sostengono che il sistema delle *guanxi* non trae le proprie origini dal pensiero confuciano, piuttosto esso sarebbe il risultato di una struttura istituzionale tipica della società cinese che incoraggerebbe i suoi membri a fare affidamento al network di contatti per attivare ruoli e mansioni. In particolare, per

⁷⁰ Yeung e Tung (1996) mettono in rilievo come i rapporti di *guanxi* siano fondati su sei principi confuciani: l'importanza di porre l'individuo in una gerarchia di relazioni sociali; la necessità di esseri uomini virtuosi e, quindi, ripagare i favori ricevuti esaltandone l'importanza oltre che, per chi si trova in una posizione di potere, aiutare chi vive situazioni di svantaggio. Inoltre, segue la dualità e la contraddizione che pervadono ogni aspetto della vita; il compiere atti immorali o illegali al fine di non compromettere la propria rispettabilità; il fatto di governare basandosi sull'etica piuttosto che sulla legge. Infatti, il pensiero confuciano esprime una generale avversione sia per le dispute che per l'applicazione della legge per cui, chi nella società cinese ricopriva una posizione di potere, aveva maggior influenza e con essa contatti promuovendo la logica delle *guanxi* (Yeung e Tung, 1996).

Oksenberg (1970) i rapporti di *guanxi* sono diventati un modello di comportamento prevalente nella società cinese, che ha preso vita dall'assenza di un ruolo ben definito del diritto e dall'uso arbitrario e discrezionale del potere⁷¹.

Oltre alle differenti posizioni degli studiosi sull'origine delle *guanxi* ve ne sono altre in merito alla definizione e all'estensione di tali rapporti, ossia a quali membri si possano considerare parte di una *guanxi*. Sul fronte definitorio è importante citare gli studi di Yanjie Bian, che ha condotto ricerche in Cina sull'utilizzo di questi rapporti soprattutto nell'inserimento nel mondo del lavoro e nel cambiamento occupazionale (Bian, 1994, 1999, 2002). Lo studioso si pone sulla stessa linea di altri due colleghi che sono Mayfair Yang (1994), che ha condotto etnografie sulle attività economiche generate da network sociali in ambito urbano, e Yunxiang Yan (1996a, 1996b) che ha studiato l'uso delle *guanxi* in ambito rurale. Bian definisce le *guanxi* come rapporti forti, risultato di una frequente interazione e di un reciproco scambio tra soggetti finalizzato al perseguimento di obiettivi precisi. Per Bian, sono relazioni che prevedono un elevato livello di fiducia e di conoscenza tra gli interessati, uniti tra loro anche da un sentimento di appartenenza alla comunità: essi esprimono l'estensione dei contatti che ogni soggetto può vantare e la sua credibilità, che può venire meno se il sostegno reciproco non viene rispettato tra i contraenti. Kipnis (1996, 1997, 2002), che ha condotto etnografie nel distretto rurale di Fengjia nella regione dello Shandong, non usa invece il termine *guanxi* ma "pratiche di produzione di *guanxi*". Egli ne dà una definizione molto ampia, intendendo tutte quelle azioni sociali come il dare e ricevere doni, il banchettare assieme, l'effettuare visite private o l'aiutare qualcuno per le quali gli individui danno vita, manipolano e radicalizzano le relazioni umane. In opposizione ad Ang e Bian (1997) che considerano le *guanxi* come legami non formali, secondo Kipnis la natura delle *guanxi* è solo pubblica, visto che si tratta di pratiche basate sullo scambio di doni. Per Kipnis, infatti, come per altri studiosi quali Yan (1994) e Gold, Guthrie e Wank (2002), il sistema delle *guanxi* si pone in stretta connessione con l'economia del dono⁷² che ha specifici tratti, rituali e ruoli. Per cui la condivisione del

⁷¹ Oksenberg (1970) ha dimostrato come gruppi di interesse ed élite, sia prima che durante la Rivoluzione Culturale, erano soliti utilizzare il proprio network di conoscenze personali (es: compagni di scuola, persone originarie dello stesso distretto, colleghi nell'esercito) come meccanismo per garantirsi una protezione personale, l'avanzamento di carriera ma anche la propria sopravvivenza durante la Rivoluzione. Allo stesso modo, Wank (1995, 1999) nella sua ricerca nella provincia dello Xiamen, ha messo in rilievo l'esistenza di un "simbolico clientelismo" tra gli uomini d'affari e i funzionari pubblici. Se i businessman avevano bisogno dei funzionari pubblici per ottenere le licenze, risorse finanziarie e protezione, dall'altra gli stessi funzionari necessitavano dei primi per dare stimolo all'economia locale e per dimostrare la loro stessa competenza.

⁷² Marcell Mauss (1967:1) definisce il dono come «una prestazione che è teoricamente volontaria, disinteressata, spontanea, ma di fatto è obbligatoria e interessata». Per Mauss il dono è un fenomeno sociale "totale" che riguarda sia espressioni religiose, legali, morali ed economiche. Egli individua tre distinte obbligazioni nel processo di scambio del dono che sono: l'obbligazione di dare, l'obbligazione di ricevere e l'obbligazione di ricambiare. Mayfair Yang (1994) considera l'economia del dono di antiche origini legata, nel contesto cinese, al pensiero confuciano e alla concezione di ritualità a livello sia di comunità che di stato, che pone le relazioni sociali al centro dell'attenzione (Palmer, 2011). In particolare Yan (1996a) sostiene che il ricevere il dono, piuttosto che il donarlo, genera potere e prestigio poiché per il soggetto significa essere parte di network da cui altri sono esclusi e, sebbene tale network spesso è molto ampio, comunque viene tracciato il confine di un definito ciclo di scambio (Gold et al., 2002). In tale ciclo di scambio, secondo Pye (1992: 207-208) è importante per il soggetto conquistare una posizione avvantaggiata, che è propria di colui che può "spingere" una *guanxi*, ossia ottenere favori da un partner che a sua volta occupa una posizione vantaggiosa.

cibo, il prestare o ricevere denaro, sono per Kipnis atti evidenti e per questo solo pubblici⁷³.

I maggiori studiosi, dunque, considerano i rapporti di *guanxi* scambi di favori e doni che possono coinvolgere più soggetti, sia appartenenti alla cerchia familiare, che esterni ad essa. Sono rapporti che implicano dei costi dati, principalmente, dall'ammontare di tempo e di attenzione che il soggetto dedica ai membri del proprio network. Chi non coltiva *guanxi* è escluso da ogni relazione e, quindi, da ogni beneficio possibile nel farne parte. Infatti per Yan le *guanxi* sono rapporti che concedono una «pragmatica utilità» (1996b: 15) che si esprime in assistenza reciproca, cooperazione e prestiti di denaro rispetto ai quali, se tra i soggetti vi è una stretta relazione, in genere non subentrano interessi. Nella transazione può anche rientrare un intermediario che stabilisce, in termini di fiducia reciproca e di obbligazioni, la giusta distanza tra le parti. Tuttavia, Cologna (2002) ribadisce che, nonostante le *guanxi* siano dei rapporti che uniscono in modo stretto dal punto di vista morale soggetti legati tra loro da vincoli di sangue, di amicizia o di vicinato, sono pratiche da ricollegarsi solo ad uno scambio di favori. Non sono, dunque, rapporti profondi al livello di quelli familiari, i quali sopravvivono al di là delle distanze e richiamano i membri a doveri che non possono essere rifiutati. Per quanto forti i legami di *guanxi* possano essere, per lo studioso, l'entità e la gravità degli obblighi reciproci che la relazione comporta saranno sempre minori di quello che la tradizione prescrive per i propri consanguinei.

In merito, invece, all'estensione delle *guanxi* le opinioni degli studiosi si differenziano. Yan (1996a), nella sua ricerca condotta nei villaggi del distretto di Xiajia nello Shaanxi, sostiene che le *guanxi* non sono legami statici, bensì dinamici che si definiscono e ridefiniscono in continuazione e coinvolgono l'individuo in interrelazioni sociali quotidiane. Egli individua tre livelli di rapporti in cui si articolano le relazioni personali riconducibili ad una *guanxi*: i legami “personali”, “attendibili” ed “effettivi”⁷⁴. Nei legami “personali” sono inclusi quei rapporti legati da consanguineità e da reciproci doveri e diritti (es: i legami con i familiari, i primi cugini, i fratelli delle mogli); i legami “attendibili” sono quelli stabiliti con parenti e amici stretti e, spesso, questi ultimi possono rientrare nei legami “personali”; infine, vi sono i legami “effettivi” che si stringono con parenti con cui il rapporto non è intimo, nonché con amici, colleghi e compaesani⁷⁵. Yeung e Tung (1996), invece, differenziano tra le relazioni di *guanxi*

⁷³ Gutrie (2002) pone in rilievo come in una relazione di *guanxi* è importante anche la percezione che l'individuo ha della propria posizione, forte o debole che sia all'interno del network, la quale influenza l'estensione dei rapporti sociali che egli coltiva. Inoltre, la stessa posizione che egli occupa in una *guanxi* è rilevante per influenzare la sua volontà di coltivare il network sociale. Quindi un soggetto che è posizionato in una rete di contatti influenti sarà improbabile che mostri la necessità di coltivare ulteriori legami, se non con soggetti che occupano una pari posizione di potere.

⁷⁴ Allo stesso modo Chan (2001) afferma che le *guanxi* sono da estendersi a differenti relazioni e comprendono vari livelli. Il primo relativo ai rapporti con i membri della famiglia nucleare, il secondo ai rapporti con i parenti e con quegli amici considerati strettamente legati alla famiglia, il terzo riguarda le relazioni tra persone che hanno condiviso comuni esperienze, mentre il quarto comprende i rapporti con gli estranei.

⁷⁵ E' consuetudine per Yan (1996a) che nelle zone rurali, per ogni occasione, si crei una *guanxi* tra i membri di un villaggio, ossia uno scambio di doni e favori che coinvolge in vario modo gli appartenenti ai legami “personali”, “attendibili” ed “effettivi”. Per esempio, nel caso della nascita di un bambino la *guanxi* riguarda quei familiari, parenti ed amici che rientrano nei legami “personali” ed “attendibili”; mentre un funerale coinvolge anche quei

“ascritte” e “acquisite”. Nelle prime gli autori fanno rientrare i membri della famiglia nucleare ed estesa, ma anche coloro che provengono dallo stesso villaggio o provincia; mentre le seconde riguardano coloro che condividono comuni esperienze (es: compagni di scuola o di lavoro). In modo più approfondito invece Hwang (1987) individua diverse categorie relazionali che caratterizzano l’impianto tradizionale della società cinese: i legami espressivi, strumentali⁷⁶ e misti. In particolare, i legami misti si riferiscono a rapporti tra persone legate tra di loro da alcuni connotati identitari che rientrano nelle cinque sfere di affinità tradizionali⁷⁷. All’interno di esse si stringono le amicizie e si coltivano i legami di *guanxi*, che consentono di costruire elaborate reti relazionali al di fuori del lignaggio familiare le quali non si creano in modo casuale. Gold, Guthrie e Wank (2002), invece, pur non escludendo del tutto i legami di parentela, forniscono una definizione di appartenenza ad una *guanxi* basata di più su rapporti con soggetti esterni all’ampia cerchia familiare. Affermano che le *guanxi* si creano tra persone che presentano dei tratti comuni dati dalla stesso luogo di provenienza, che può essere il medesimo villaggio o distretto, come dal fatto di condividere la stessa etnia. I rapporti di *guanxi* per gli autori si stringono anche tra soggetti che hanno condiviso esperienze rilevanti come l’aver frequentato la stessa scuola, l’aver lavorato assieme nell’esercito o nello stesso ambito lavorativo. In particolare, proprio nell’ambito lavorativo, essi sottolineano come le *guanxi* siano molto rilevanti, tantoché ogni soggetto si adopera per crearle o, indirettamente formando il proprio network grazie all’apporto di un intermediario⁷⁸, oppure agendo di propria iniziativa.

Nella presente ricerca il senso con cui utilizzerò il termine *guanxi* sarà in riferimento a quest’ultimo significato, ossia a legami con soggetti esterni alla cerchia familiare. Tenendo, infatti, conto che le relazioni familiari sono più profonde e vincolanti di quelle con soggetti esterni e che il termine *guanxi* indica rapporti che, se pur importanti, non sono così rilevanti come quelli familiari, nell’osservare l’incidenza delle reti familiari ed etniche rispetto al progetto migratorio del soggetto applicherò il termine *guanxi* ai rapporti tra il migrante e i soggetti non consanguinei.

soggetti che rientrano nei legami “effettivi” fino a comprendere i membri del villaggio e soggetti non residenti nella stessa area. In particolare, per lo studioso, il dono indica il grado di vicinanza tra chi lo effettua e chi lo riceve e tra i membri di un medesimo villaggio non è un atto strumentale, mentre lo è con soggetti esterni.

⁷⁶ I legami espressivi sono relativi alla sfera relazionale “interna”, cioè le relazioni familiari saldamente codificate, che coinvolgono tutti i membri del network in una distribuzione delle risorse disponibili a seconda del grado di bisogno di ogni membro (es: i genitori allevano i figli e i figli si occupano dei genitori una volta divenuti anziani), e ad ogni grado di parentela corrispondono prestazioni a cui non ci si può sottrarre. I legami strumentali sono relativi alla sfera di relazione “esterna”, ossia i rapporti anonimi che si instaurano al fine di raggiungere un fine (es: la relazione venditore-cliente), in cui si contratta l’ottenimento di determinate risorse e dove sussiste un certo margine di negoziabilità (Hwang, 1987).

⁷⁷ Esse sono *tongzong* (condividere lo stesso antenato, oppure l’aver lo stesso cognome o l’essere parte dello stesso clan ancestrale), *tongzu* (essere parte dello stesso lignaggio), *tongxiang* (condividere la stessa provenienza geografica ossia essere compaesani), *tongxue* (condividere gli stessi studi e, infine, *tongshi* (condividere la stessa attività lavorativa) (Hwang, 1987).

⁷⁸ Allo stesso modo Yeung e Tung (1996) affermano che è necessario intrecciare rapporti e relazioni con le persone giuste, ma spesso esse necessitano dell’apporto di un intermediario che conosca entrambi le parti e che stabilisca un contatto basato sulla sincerità reciproca. Infatti, gli autori sottolineano come da una ricerca condotta da Keijzer (cit. in Yeung e Tung, 1996) sia emerso che il 42% degli investitori stranieri in Cina si avvalgono proprio di intermediari per dar vita a joint venture.

I rapporti di *guanxi*, quindi, sono legami incisivi nel segnare le interdipendenze tra i membri di un gruppo o di una comunità, specialmente quando sono un mezzo con cui il soggetto chiede ed ottiene denaro. In questo caso egli sfrutta il proprio network di contatti ma, dall'altra, si trova anche imbrigliato in una rete di indebitamento reciproco a cui deve dare conto. Questo network che facilita, ma anche imprigiona i soggetti in doveri reciproci, viene definito da Weidenbaum e Hughes (1996) *bamboo network*, da Smart (1993, 1998) *guanxi economy*, mentre da Seagrave (1995) *invisible empire* o da Ong e Nonini (1997) *ungrounded empire*. Come sostiene Yan (1996a: 14), dunque, le *guanxi* sono «basate implicitamente, piuttosto che esplicitamente, sull'interesse e il beneficio reciproco. Quando una *guanxi* è riconosciuta tra due persone entrambe possono chiedere un favore all'altra con l'attesa che il debito verrà ripagato in futuro». Dunque, nel concetto di *guanxi*, altra nozione centrale è quella di reciproca obbligazione e di indebitamento. Le *guanxi* fanno riferimento ad un sistema di favori e doni in cui l'obbligazione e l'indebitamento sono elementi costitutivi e in cui, in genere, non è posto un tempo limite per la restituzione del debito contratto. Il debito può attraversare e coinvolgere più generazioni, ma quando il favore viene restituito lo sarà in ampia misura. In tal senso Bian, assieme ad Ang (1997) e Wong (1988, 2005) che hanno studiato la migrazione cinese negli Stati Uniti, sottolineano come le *guanxi* generano reciproche relazioni di mutuo sostegno, sia morale che materiale, generando un sistema di "incorporazione sociale" a cui tali pratiche danno vita. Tuttavia, secondo Yeung e Tung (1996), essendo il debito e il credito quasi mai in equilibrio tra gli attori di una *guanxi*, tali rapporti richiedono di essere mantenuti e rinforzati attraverso continue, costanti e durevoli interazioni. Thomas Gold (1985) parla, infatti, di *guanxixue* termine usato per indicare l'arte di stabilire e mantenere i rapporti di *guanxi*. Per Yeung e Tung (1996), dunque, le *guanxi* essendo basate sullo scambio di vantaggi, guadagni e ricompense reciproche, hanno una prospettiva di lungo termine e sono pratiche personali non trasferibili ad altri.

E' da considerare, infine, che il concetto di *guanxi* è strettamente connesso ad altri due. Il primo è quello di *mianzi* (faccia), legata a sua volta a quello di prestigio e di status che implica il fatto che i rapporti di *guanxi* devono essere rispettati. Pertanto ogni debito contratto deve essere ripagato, ogni favore deve essere restituito con riconoscenza⁷⁹. Il secondo concetto è quello di *guanqing* (affetto o sentimento) che lega chi condivide una *guanxi*. Fried (1953), nella sua etnografia di un villaggio nella provincia di Anhui, afferma che il tipo di relazioni tra due individui varia in "tempo ed intensità". Egli spiega che, tra i cinesi, i rapporti di *guanxi* vengono avviati perché danno vita ad una relazione interpersonale, che connette i soggetti anche sul piano affettivo, oltre che su quello delle reciproche obbligazioni. Lo strumentalismo, dunque,

⁷⁹ Come sottolineano Yeung e Tung (1996) nel pensiero confuciano la "faccia" è un concetto molto più esteso di quello di reputazione, poiché chi perde la propria faccia è socialmente escluso ed è una vergogna per sé e la propria famiglia. Chen (2001) sostiene che il concetto di *mianzi* rientra nella visione più ampia dell'importanza dell'assunzione di un ruolo sociale per ogni individuo poiché, nell'assumerlo, un soggetto accetta di adottare tutta una serie di caratteristiche legate al suo comportamento, nonché di obbligazioni sociali. In ogni cittadino cinese, infatti, è forte il senso di orgoglio e di dignità che lo portano a non far sfigurare il proprio gruppo di origine. Quindi mantenere un network di contatti, soprattutto in ambito lavorativo, è uno strumento per dare lustro alla propria onorabilità e reputazione (Wong, 1985; Nonini, Ong, 1997).

e il sentimento sono due elementi che si coniugano assieme. Per questo le *guanxi* comportano anche un costo economico notevole e continuo, come afferma pure Yan (1996), e necessitano di una manipolazione della relazione che richiede reciprocità tra i soggetti a tal punto da arrivare a situazioni in cui i rapporti di *guanxi* escludono il *ganqing*⁸⁰.

2. L'imprenditoria: interconnessione tra famiglia e *guanxi*

Nella migrazione la famiglia cinese rimane il perno delle relazioni di network. Infatti, i legami sia con i membri della famiglia nucleare che estesa assumono un ruolo importante nella migrazione e nel fornire ogni tipo di supporto a chi espatria (Live, 1993). Allo stesso modo le reti etniche, e i conseguenti legami di *guanxi*, acquisiscono una centralità nel facilitare la realizzazione del progetto migratorio. In tal senso, la famiglia nucleare ed allargata come le stesse reti etniche, veicolano capitale sociale sotto forma di informazioni, contatti e varie forme di aiuto utili al soggetto, sia nelle fasi iniziali della partenza, che al momento dell'arrivo come nella progressione al lavoro autonomo. Aspetto centrale, dunque, nel presente lavoro di ricerca lo assumerà proprio il ruolo che la famiglia, sia nucleare che estesa e le reti etniche, hanno nell'agevolare l'inserimento lavorativo e il *self-employment* del migrante. Le ricerche, dunque, a cui farò riferimento sono quelle condotte sulla famiglia cinese e le reti etniche sia da studiosi in Cina che nei luoghi della diaspora.

Proprio in merito alla famiglia cinese, gli studi condotti (Chan, 2006) nelle zone di partenza nel Sud Est della Cina, sottolineano il ruolo più che rilevante che essa assume nel progetto migratorio di uno dei suoi membri e nell'inserimento lavorativo nel paese di destinazione. Chan e Chiang (1994), in merito alle storie di vita relative ad imprenditori cinesi stabilitisi a Singapore, evidenziano come il loro primo inserimento occupazionale a Singapore sia avvenuto grazie a zii e cugini, più che stretti familiari, che li hanno aiutati ad inserirsi in vari ambiti lavorativi. Allo stesso modo B. Wong (2005), in merito allo sviluppo dell'imprenditoria cinese nell'area della Silicon Valley, riporta esempi di coppie cinesi che dopo aver fondato aziende in ambito informatico hanno permesso ai propri parenti di ottenere un lavoro nella propria attività. Pure studi europei (Benton e Pieke, 1998; Ma Mung, 2000, 2005; Beltràn Antolin, 2005; Leung, 2005; Marsden, 2002) mettono in rilievo la rilevanza della famiglia come unità

⁸⁰ In merito a feeling e strumentalismo Kipnis (2002) sostiene che le pratiche di *guanxi*, diversamente dai contratti economici, sono costituite da due componenti: il debito materiale e la profondità umana delle relazioni. Nella sua etnografia condotta nella zona del Fengjia egli sottolinea come lo scambio di doni abbia un valore economico, ma sia anche espressione di una relazione molto stretta tra i soggetti dove è riconosciuta la profondità del sentimento. Infatti, lo spendere dei soldi per un regalo o l'impiegare del tempo per aiutare qualcuno, sono dei modi con cui una persona intende approfondire il proprio legame con il beneficiario. In tal senso, per Kipnis, il *ganqing* e l'obbligazione materiale sono strettamente connessi proprio attraverso la generazione di un sentimento umano durante le pratiche di produzione di *guanxi*. Studiosi, inoltre, che hanno condotto ricerche etnografiche nei distretti rurali della Cina, rispetto coloro che hanno studiato i contesti di business nelle grandi città cinesi, mettono molto di più in rilievo la componente sentimentale che quella strumentale (Gold, Guthrie e Wank, 2002).

produttiva che, grazie all'apporto della coppia e dei figli, avvia nuove attività nei tradizionali settori dell'economia cinese dando lavoro a parenti, amici e connazionali provenienti dal Zhejiang e dal Fujian. Cologna parla di "capitale migratorio" intendendo per esso (2003: 49) «quella particolare forma di capitale sociale costituito dalle reti relazionali delle famiglie [...] quell'insieme di risorse cognitive, sociali, economiche e politiche di cui godono gli individui che partecipano a tali intricate reti parentali e amicali e che rendono possibile l'inserimento socio-economico [...]». Dunque, grazie al capitale migratorio, il migrante che giunge in un paese di destinazione privo di qualsiasi conoscenza ha come certezza l'inserimento economico nell'attività di famiglia o, attraverso di essa, in altre gestite da amici o connazionali (Cologna et al., 1997)⁸¹. I network cinesi, quindi, trovano nella famiglia nucleare e in seguito negli altri membri della cerchia parentale, il principale circuito in cui i migranti, giunti nel paese di destinazione, vengono "smistati" negli ambiti lavorativi da essa gestiti o raggiungibili grazie alla sua cerchia di influenza. Una volta inseriti in questi ambiti come dipendenti è sempre grazie alla famiglia che possono aspirare ad una mobilità professionale⁸².

Come la famiglia pure i rapporti con soggetti esterni alla cerchia familiare sono importanti per assicurare l'inserimento lavorativo del migrante nel contesto sociale di accoglienza. Le reti etniche agiscono in connessione con i legami familiari che, sui rapporti di *guanxi*, fanno affidamento quando la forza interna alla famiglia non riesce ad affrontare tutte le richieste e risolvere tutte le difficoltà che la migrazione comporta. In tal senso, per Light e Gold (2000) tali legami sono uno degli esempi più emblematici di capitale sociale veicolato dalle reti cinesi, connesse all'abilità dei soggetti di far fronte alle esigenze di business, accumulato con l'intenzione di essere convertito in capitale economico, politico e simbolico nel corso della vita. Vari studi dimostrano l'incidenza dei legami di *guanxi*, interconnessi all'azione delle reti etniche, quale capitale sociale utile all'inserimento nel contesto economico-lavorativo dei cinesi sia in patria come all'estero. A tal proposito Bian (2002) spiega come, durante la fase di riforma economica, lo stato cinese non abbia più supportato l'allocatione lavorativa dei suoi cittadini, i quali hanno preferito fare affidamento al network di relazioni sociali per riuscire a trovare un posto di lavoro⁸³. In seguito negli anni '90, durante il passaggio da

⁸¹ Come dimostrano altre ricerche italiane condotte sull'imprenditoria cinese in Piemonte (Fieri, 2011), l'inserimento lavorativo garantito dalla famiglia confina il lavoratore in rapporti comunitari che limitano la sua socialità, impedendo il contatto frequente ed assiduo con l'ambiente circostante e l'acquisizione della lingua italiana, anche dopo parecchio tempo che il migrante risiede all'estero.

⁸² Per Massey (1998) i flussi migratori tipici dei paesi dell'area asiatica e, in particolare quelli cinesi, si possono considerare delle strutture sociali basate sulla regolazione delle interazioni sociali tra i soggetti, il cui scopo è quello di garantire l'inserimento lavorativo dei migranti controllato dai ruoli "istituzionali" assunti da ogni soggetto. Ciò significa che i familiari, in base alla posizione che ricoprono nella famiglia cinese o nella comunità, assumono una rilevanza differente che si esprime sia nell'offrire chance lavorative al migrante, come nel monitorare il buon esito del suo percorso. Pertanto, i reticoli familiari non solo consentono il perpetuarsi di continui flussi di emigrazione ma è, mediante il loro supporto, che i migranti riescono ad ottenere maggiori e, per altro continuative, possibilità di inserimento nei vari circuiti dell'economia etnica o del contesto economico locale.

⁸³ Dalle interviste condotte da Bian (2002) a più di 100 lavoratori in sei differenti città in Cina è emerso che i rapporti di *guanxi*, che egli intende sia con membri della famiglia come con soggetti esterni (es: partner o manager aziendali), hanno avuto un ruolo rilevante nell'accesso al mondo del lavoro e nel cambiare occupazione. Per Bian l'emergente mercato capitalista cinese è caratterizzato da "nodi istituzionali" e ciò significa che il mercato del lavoro, nei suoi formali meccanismi, è incapace o insufficiente nel mettere realmente in contatto chi cerca lavoro con le esigenze di chi lo fornisce. Per cui i rapporti di *guanxi* sono stati dei meccanismi informali in grado di annullare questi nodi

un'economia controllata ad un'economia di mercato, i cinesi hanno continuato a impiegare le reti di *guanxi* al fine di inserirsi nei vari settori pubblici come in quelli emergenti del mercato. In merito al contesto migratorio, S. Wong (1996) studiando l'economia cinese di Hong Kong, ha riscontrato l'utilizzo dei rapporti di *guanxi* tra i migranti cinesi sia come strumento di accesso al mercato del lavoro che al fine imprenditoriale. Wong chiama la modalità di inserimento lavorativo mediante *guanxi* un "metodo altamente personalizzato", basato sulla reciproca conoscenza tra datore di lavoro e lavoratore dove è alta la complicità di amici e connazionali, importanti tanto quanto i familiari nel facilitare la promozione lavorativa di un soggetto, poiché mediano tra le transazioni economiche. Le reti etniche e le *guanxi*, inoltre, sono rilevanti anche per quei cinesi che, dall'estero, tornano in Cina o si trasferiscono nell'area asiatica per lavorare. Lo spiega B. Wong (2005) che, nel studiare la presenza cinese nella zona di Silicon Valley, evidenzia come i cosiddetti "astronauti cinesi", ossia esperti che hanno dovuto lasciare il lavoro e la famiglia nell'area della Silicon Valley ritornando ad Hong Kong e Taiwan, abbiano trovato occupazione grazie ai legami con gli ex compagni di studio e docenti. Questo per mezzo dei saldi legami di *guanxi* conservati in patria, più che negli Stati Uniti dove erano emigrati.

In merito all'apertura e gestione di un'attività imprenditoriale da parte del migrante, è ancora una volta la famiglia nucleare ed estesa a ricoprire un ruolo cruciale per i cinesi. Non solo nel caso dell'imprenditoria cinese la letteratura internazionale mette ampiamente in rilievo come, per l'avvio di una prospettiva autonoma, sia fondamentale per il migrante l'apporto della famiglia. Massey (1988) la definisce "un'unità di costi e benefici" che veicola e seleziona le informazioni, indica le priorità da seguire nella selezione dei migranti, al fine di massimizzare il reddito minimizzando i rischi. Una struttura sociale, inoltre, che facilita l'inserimento lavorativo dei suoi membri ed utilizza le proprie risorse per permettere il loro avanzamento economico e mobilità occupazionale⁸⁴. Per Sanders e Nee (1996), inoltre, la famiglia rimane un'unità produttiva efficiente anche per i costi operativi che riduce impiegando il lavoro dei familiari, più produttivi di soggetti esterni, che si impegnano in molte ore lavorative accettando stipendi ridotti e situazioni di rischio elevato (es: l'evasione delle imposte o la violazione di norme di sicurezza)⁸⁵. Nello specifico, in merito al contesto migratorio

facilitando ai soggetti, non solo il processo di impiego, ma anche di re-impiego nei contesti urbani cinesi. Pertanto per Bian, il ruolo delle reti sociali in un sistema ad economia socialista dove sono le agenzie governative a controllare e assegnare i posti di lavoro è quello di influenzare le reciproche relazioni con i funzionari. Il lavoro, dunque, viene assegnato come un favore personale a chi presenta, direttamente o indirettamente, un rapporto più stretto con le autorità.

⁸⁴ Se Fawcett (1989) ha definito i network personali e familiari come "legami regolatori", Sanders e Nee (1996: 233) sostengono che «la famiglia è un'istituzione importante che incorpora capitale sociale che gli immigrati utilizzano nel perseguire il loro avanzamento economico». Tale capitale sociale per Coleman (1990), consistendo in relazioni tra gli attori che consentono lo scambio di capitale umano e finanziario, ha una natura duplice. Da una parte, i soggetti sono legati tra loro da relazioni e scambi sociali strettamente connessi e, dall'altra, sono costretti ad assolvere ad obbligazioni e reciproche aspettative. Tuttavia, per Weber (1922, 1978) la cooperazione all'interno della famiglia è basata non solo sull'interesse personale ma anche su un ordine morale in cui l'ammontare delle obbligazioni tra i membri crea un grado di solidarietà descritta come "collettivismo familiare".

⁸⁵ Chan e Chiang (1994: 239-240) sostengono che «i familiari sono i dipendenti ideali: non pagati o pagati a basso prezzo, con un forte legame con il *laoban*, disposti a lavorare molte ore e in modo fidato. E' improbabile che il disaccordo si trasformi in aperto antagonismo tra i parenti, poiché essi rappresentano una risorsa da coltivare».

Light e Gold (2000) evidenziano che se alcuni gruppi etnici mostrano già una predisposizione culturale verso l'imprenditoria il processo migratorio incrementa questa attitudine. Come altri studiosi⁸⁶, così Light e Gold affermano che nelle comunità immigrate l'attività imprenditoriale si realizza solo nel momento in cui la famiglia, o la gran parte dei suoi membri, si è ricongiunta nel paese di destinazione.

In riferimento ai network cinesi la forma prevalente di imprenditoria, sia in Cina come all'estero, è basata proprio sul business familiare e questo sarà un aspetto centrale del presente studio. A tal proposito si parla di "unità produttiva familiare cinese" nella quale è protagonista la struttura familiare, fondata sull'apporto della coppia cinese, sul rispetto dei ruoli gerarchici interni quale collante che rende possibile la riuscita dell'attività economica. Quest'ultima è strutturata sulla base della convivenza produttiva di tutti i suoi membri i quali condividono, oltre all'appartenenza etnica, il medesimo sistema valoriale e la medesima identità culturale. Le unità produttive cinesi, pertanto, fungono all'interno dei vari mercati del lavoro locale come poli aggregativi e di rafforzamento identitario⁸⁷ (Ceccagno, 1998; Carchedi, 1994; Chen, 2001). Il migrante, quindi, nel momento in cui decide di transitare all'attività autonoma utilizza il capitale sociale messo a disposizione dai membri della famiglia nucleare come allargata, totalmente o in parte ricongiunta. E' a loro che egli si rivolge per ricevere sostegno, tra cui liquidità immediata (Chang e Chiang, 1994)⁸⁸.

Vari studi effettuati sulle comunità cinesi nel Sud Est Asiatico (Panglaykim e Palmer, 1970; Redding, 1993; Weidenbaum, 1996; Pistrui et al., 1999), negli Stati Uniti (Zhou, 1992; Wong, 1988, 2005), in Canada (Smart, 2003) e negli stati europei (Benton, 2003; Benton e Pieke, 1998; Ma Mung, 2005; Milutinovic, 2008; Leung, 2005; Beltràn Antolin, 2005) hanno messo in rilievo il ruolo centrale della famiglia cinese. Un ruolo attivo nel progettare, sostenere finanziariamente e gestire attività economiche, non solo nei tradizionali settori dell'economia etnica, ma anche in sfere dell'economia locale. Il

⁸⁶ Portes e Jensen (1989), studiando l'imprenditoria cubana a Miami, hanno evidenziato la rilevanza positiva del matrimonio e dei figli sull'avvio dell'attività autonoma; mentre Portes e Zhou (2003) hanno riscontrato l'azione più incisiva della famiglia nucleare che di quella allargata. Allo stesso modo Loewen (1971), studiando la migrazione cinese verso il Mississippi, ha dimostrato che la collocazione dei lavoratori autonomi cinesi come *middleman minorities* è stata possibile solo con l'arrivo delle mogli e la ricomposizione della famiglia. Ugualmente Sanders e Nee (1966), nei loro studi sull'imprenditoria cinese e giapponese negli Stati Uniti hanno notato che, dal 1882 al 1945, la migrazione cinese in California è stata prettamente maschile. Pochi migranti, grazie alla forza della famiglia, hanno avviato attività imprenditoriali mentre il trend è diventato più significativo, dal 1920 al 1940, grazie all'apporto delle seconde generazioni.

⁸⁷ Parlare di business familiare, dunque, rivela come il focus non sia sul "business" bensì sulla "famiglia", tantoché S. Wong (1985: 60) descrive la famiglia e l'attività che essa gestisce come «la forma più elevata di organizzazione del business cinese». Wang Gungwu, in particolare, asserisce che un *huaqiao* «non potrebbe dare inizio agli affari se non con qualche sostegno familiare o senza appartenere a una famiglia o alla rete d'affari di una famiglia adottiva, includendo fratellanze artificiali che operano come membri nell'ambito di una disciplina familiare» (cit. in Merchionne, 2007: 47).

⁸⁸ Yeung e Tung (1996) evidenziano che, gran parte delle attività condotte da migranti cinesi nel Sud Est Asiatico, sono basate sul modello della famiglia come unità produttiva e manageriale, risultato dell'incertezza politica ed economica che ha pervaso la Cina per anni per cui si è radicata la certezza che è possibile fidarsi solo dei membri della famiglia. In particolare Chan e Chiang (1994), in merito all'imprenditoria cinese a Singapore, mettono in evidenza che il primo capitale finanziario gli imprenditori lo hanno recuperato dai loro risparmi ed, in seguito, grazie all'apporto della famiglia. Madri e mogli, dunque, si sono adoperate per chiedere prestiti ad amici e vicini di casa nei luoghi di origine. Una volta poi che l'attività è stata avviata i ruoli interni vengono differenziati tra i familiari più stretti e la cerchia parentale.

passaggio al lavoro autonomo e allo status di *laoban* (capo) è fonte di orgoglio per qualsiasi cinese e la sua famiglia. Per la cultura cinese, infatti, essere *laoban* è sinonimo di autorità e potere, in quanto il titolare di un'attività imprenditoriale non è solo colui che fornisce vitto, alloggio e lavoro ai propri familiari e connazionali, ma anche colui che sa gestire variegate incombenze avendo una maggior padronanza della lingua e delle regole del paese ospitante. La tendenza, da parte del *laoban*, è quella di assumere un controllo personale sul contesto produttivo familiare che rispecchi la tradizionale organizzazione piramidale di tipo patriarcale. Egli così diventa l'unico capo attorno al quale si ripristina, in toto o in parte, la famiglia nucleare ed allargata. Alla figura del *laoban* viene, per questo, attribuita una forte valenza simbolica e il suo ruolo è di prestigio nella comunità (Carchedi, 1994; Tassinari e Tomba, 1996)⁸⁹.

Diventare *laoban* è una posizione che può portare il migrante a rivolgersi a soggetti esterni alla famiglia, con i quali l'intensità relazionale varia, intessendo *guanxi* al fine di conseguire l'obiettivo prefissato. Rispetto all'imprenditoria familiare cinese la letteratura internazionale mette in rilievo, anche se con meno enfasi rispetto alla centralità della famiglia, il ruolo delle reti etniche ed i rapporti di *guanxi* connessi. In tal senso Redding (1993), nel spiegare i tratti dello spirito del capitalismo cinese facendo riferimento allo sviluppo economico degli stati del Sud Est Asiatico a partire dagli anni '70, sottolinea come la vittoria del business delle aziende cinesi sia il risultato di un'eredità psicosociale degli imprenditori nel saper utilizzare i legami di *guanxi*⁹⁰. Allo stesso modo, se pur Yeung e Tung (1996) ammettano che l'utilizzo delle *guanxi* da parte degli imprenditori cinesi o stranieri nel mercato cinese non garantisce il successo nel lungo periodo dell'azienda, comunque il fatto di non applicare questo tipo di legami nel mondo del business può essere motivo per un fallimento degli affari. In riferimento alla dimensione migratoria, invece, sono soprattutto ricerche etnografiche ad approfondire il ruolo delle reti etniche nel supportare il *self-employment*. In tal senso, Chan e Chiang (1994) hanno evidenziato come gli amici e i vicini di casa, dopo aver

⁸⁹ Chen (2001) riferendosi all'imprenditoria cinese nei paesi asiatici asserisce che il *laoban* è colui che mostra una profonda conoscenza dell'attività e delle strategie da adottare. A supporto dell'attività vi è il rapporto di fiducia tra lui e tutti coloro che sono coinvolti nell'unità produttiva. Nel caso poi il business familiare coincida con un network di attività il management può essere esteso ai membri della famiglia allargata, intensificando il legame tra tutti i componenti. A questi livelli, la responsabilità è condivisa tra tutti i membri e riguarda le sedi in cui l'attività di disloca. B. Wong (2006), in riferimento alle aziende di informatica fondate e gestite da esperti cinesi nella Silicon Valley, descrive quale sia il rapporto interno tra chi detiene il potere e chi vi lavora nell'azienda. Egli afferma che i proprietari si aspettano che i dipendenti, cinesi e non, lavorino in modo affidabile e duramente per molte ore senza ricevere stipendi elevati. Dall'altra, il *laoban* cerca di soddisfare le esigenze dei dipendenti in nome del successo dell'attività. In tal senso, Cologna (1997, 2005a) sottolinea che l'imprenditore cinese considera i propri familiari come risorse economiche primarie che, in nome dello stesso vincolo di reciprocità che ha permesso a lui di muovere i primi passi in Italia, possono essere impiegate a pieno ritmo per conseguire il benessere familiare. Tuttavia, per diventare *laoban*, sono richieste caratteristiche individuali specifiche come Chan e Chiang (1994) mettono in evidenza: un *self-control* sul proprio temperamento, emozioni al fine di gestire nel modo più efficiente l'attività, a cui segue la capacità di lavorare a ritmi intensi e la volontà ad acquisire conoscenze e competenze non solo tecniche.

⁹⁰ Smart e Smart (1998) hanno dimostrato come i rapporti di *guanxi* siano una modalità relazionale alla base del successo degli investimenti stranieri in Cina. In più occasioni, infatti, il governo di Pechino ha sollecitato i funzionari pubblici provinciali a sostenere gli investimenti stranieri. Tali funzionari, dunque, hanno privilegiato la conservazione delle relazioni di *guanxi* con i cinesi emigrati dal Fujian a Taiwan e dal Guangdong ad Hong Kong. Allo stesso modo, Bosco (1994b) ha rilevato come gli investitori taiwanesi usino le *guanxi* con i propri connazionali interessati al business in Cina come forma, soprattutto, di relazione simbiotica e come forma di difesa rispetto all'intricato scenario economico cinese.

fornito il loro supporto finanziario all'attività imprenditoriale familiare, diventino parte attiva dell'unità produttiva familiare. Ugualmente B. Wong (2005) dimostra che i compagni di scuola e gli amici sono i primi partner finanziari nelle aziende gestite da migranti cinesi che, dagli Stati Uniti, si sono ristabiliti a vivere e a lavorare a Taiwan.

Volgendo l'attenzione al contesto europeo, Benton e Pieke (1998) sottolineano l'importanza dell'apporto logistico e finanziario dato dalle relazioni di *guanxi* coltivate nel tempo. In particolare, ricerche condotte da Campani e colleghi (1994, 1996), da Ceccagno (1997, 1998) e da Cologna (1997, 2000, 2001, 2004b, 2005a, 2005b) su Prato e Milano, quali due aree centrali per l'insediamento cinese in Italia, mettono in luce il ruolo della famiglia e delle reti etniche nel supportare l'attività autonoma. Cologna, nel spiegare come una coppia cinese arrivi a gestire una propria attività, afferma che per i due coniugi la realizzazione di un progetto imprenditoriale è il risultato di varie fasi⁹¹. In esse «[...] i legami di *guanxi* sono diventati una via importante per supportare l'esperienza migratoria cinese dalla fine degli anni '80 e per tutti gli anni '90» (2005b: 271). In particolare Cologna (1997) sottolinea che, quando avviene l'estensione delle *guanxi* nel tempo, si ha una "famigliizzazione" dei rapporti sociali ossia l'estensione dei valori confuciani di frugalità, onestà e fiducia oltre che di lealtà, al di fuori dei confini clanici. Infatti, gli accordi l'imprenditore cinese li può stringere in un secondo momento anche con uomini d'affari non appartenenti alla comunità. Il modello, dunque, di «carriera migratoria dei migranti di Wenzhou» (Cologna, 2005a: 136) tende ad espandere la propria influenza sull'ambiente circostante che diventa così controllabile e gestibile⁹². Per un migrante di Wenzhou, infatti, il lavoro dipendente (*dagon*) è visto come una condizione di debolezza. In breve tempo, facendo leva sulle risorse economiche, relazionali, familiari e di comunità, tale condizione dovrà tramutarsi in lavoro autonomo. Quando questo accade è il risultato di una spiccata sovrapposizione tra famiglia e impresa e, senza il supporto del proprio lignaggio familiare e dei vincoli

⁹¹ Cologna (1997) sottolinea che la via al successo la coppia cinese se la apre tessendo una rete di contatti basata sulla fiducia reciproca, i legami familiari, di amicizia e quelli definiti con soggetti aventi la medesima provenienza geografica attraverso cui vi è una circolazione costante di risorse sia economiche, culturali e sociali. La prima fase del progetto imprenditoriale di una coppia cinese si ha quando il debito per le spese sostenute per l'arrivo in Italia è stato ripagato impiegando i risparmi e l'apporto dei familiari, ma anche di amici e compaesani a cui la coppia ha fornito in precedenza aiuto. Invece, la seconda fase, subentra quando i membri più stretti della famiglia si sono trasferiti a Milano ricongiungendosi alla coppia. Le prime fasi in cui il migrante di Wenzhou lavora come dipendente a Milano, presso parenti o connazionali, sono importanti perché, dopo che ha estinto il debito, allarga la propria rete di relazioni di fiducia prestando soldi, non solo a membri della sua famiglia, ma ad amici o connazionali. Tali prestiti di fiducia vengono recuperati quando egli decide che è tempo per avviare l'attività. Quindi se la somma non basta è disposto a contrarre ulteriori debiti con altri connazionali, agendo singolarmente o con la mediazione della famiglia, ai quali rimarrà legato da vincoli di reciprocità. L'obiettivo è l'estensione dell'attività produttiva, oppure la sua diversificazione investendo il capitale finanziario in Italia in settori differenti dal primo (es: oltre al laboratorio viene aperto un ristorante), oppure in altri stati europei.

⁹² Il modello imprenditoriale cinese, e specialmente del migrante di Wenzhou, prevede l'ostentazione presso i familiari in patria del successo conquistato all'estero. Dopo che la prima fase migratoria come lavoratore dipendente si è conclusa, lasciando il seguito alla fase dell'imprenditorialità, il migrante torna a Wenzhou nel villaggio di origine. Porta con sé doni, tra cui molti soldi, che vengono donati ai membri della cerchia familiare, ma anche ad amici e connazionali ostentando in questo modo la ricchezza ottenuta. Si organizzano feste, cene, banchetti per rinsaldare i rapporti con chi è rimasto nei luoghi di origine. Il ritorno, inoltre, è funzionale anche ad un altro obiettivo: saldare contatti e relazioni con i funzionari pubblici in vista di futuri investimenti. Tuttavia, i primi investimenti il migrante li effettuerà nell'acquisto di una casa per i genitori, i suoceri e per sé in vista di un ritorno in Cina durante la vecchiaia (Cologna, 1997).

di fiducia e reciprocità, per un migrante non sarebbe mai possibile avviare una propria attività in un nuovo contesto sociale⁹³. Pertanto i migranti cinesi che durante gli anni '80 a Milano sono riusciti in breve tempo, perché era ancora possibile, a gestire un ristorante o un negozio sono per Cologna (1997, 2005a, 2005b) l'emblema di un "mercato familismo imprenditoriale". Esso, da una parte, protegge il migrante e crea opportunità per ogni membro del lignaggio, dall'altra, si traduce in esclusione per chi non fa parte dell'estesa cerchia familiare. Per Cologna (2005b), comunque, negli ultimi anni non tutti i migranti che giungono in Italia hanno possibilità concrete di successo come imprenditori, sia per motivi personali che economici. Questo genera un impatto negativo sulla famiglia nucleare e, come ritorno di immagine e di reputazione, anche su quella allargata⁹⁴.

3. Transnazionalismo, diaspora e diaspora cinese

La capacità di sviluppare attività imprenditoriali in grado di penetrare il tessuto economico dei paesi ospitanti ha storicamente riguardato la diaspora cinese. Sin dai primi flussi migratori, che dalla Cina si sono diretti nei paesi del Sud Est Asiatico verso il 1100 d.C., i cinesi sono stati impiegati dalle dinastie imperiali come manodopera e, in seguito, hanno saputo riscattarsi come commercianti e uomini di affari in grado di attirare consenso come disappunto dai governi locali. La storia dello sviluppo economico cinese è quella della diaspora cinese nel mondo che ha interessato tutti i continenti. Come citano Cologna e Farina (1997: 16) «Dove si infrangono le onde dell'oceano ci sono cinesi d'oltremare».

Il tema della diaspora cinese fa riferimento ad un'ampia letteratura ricca di spunti interpretativi del termine e di rimandi comparativi a casi storici ed attuali di comunità diasporiche, che suggerisce spunti di riflessione sulla funzione delle reti migratorie, sulla trasmissione dell'identità ancestrale attraverso le generazioni e sull'impatto economico che la presenza cinese ha avuto nei luoghi in cui si è insediata. Ad un tempo, la letteratura sulla rilevanza dell'imprenditoria cinese nella storia, rimanda ad un concetto più ampio che è quello di "diaspora" a sua volta legato a quello di "transnazionalismo". Al fine di fornire una visione completa dell'argomento di seguito farò cenno alla letteratura che ha approfondito, dal punto di vista soprattutto economico, i concetti di transnazionalismo e diaspora. In seguito, mi addenterò sul

⁹³ Il matrimonio diventa la via principale attraverso cui la famiglia attua le strategie di reperimento delle risorse e di rafforzamento della rete di fiducia, oltre che il passo con cui i coniugi entrano in società e iniziano assieme il loro percorso imprenditoriale. Il matrimonio non è solo un atto formale che suggella l'entrata a pieno titolo nella comunità, ma anche una via pratica con cui recuperare fondi. Questi ultimi vengono scritti in un "libro mastro" dove, accanto a ogni invitato, vi è segnata la somma donata che dipende dal tipo di *guanxi* che egli ha con l'invitato (Cologna, 1997).

⁹⁴ Ceccagno conferma la posizione di Cologna poiché, nelle sue ricerche sull'imprenditoria cinese nel distretto pratese (2003), afferma che per aprire un'attività a conduzione familiare è necessario molto tempo (es: dai 7 agli 8 anni). Infatti prima il migrante deve pagare il debito contratto per le spese di viaggio, poi deve pagare la propria regolarizzazione e quindi dare denaro a quel familiare (o connazionale) che gli offre un contratto di lavoro, in seguito provvedere finanziariamente per il ricongiungimento dei propri familiari trovando loro un lavoro nel distretto e, alla fine, facendo leva sulla forza dei reticoli familiari e la manodopera da essi garantita, avviare un proprio laboratorio.

tema specifico della diaspora cinese approfondendo l'aspetto definitorio e storico in cui si articolano le migrazioni cinesi.

Prendendo in esame il concetto di transnazionalismo è opportuno sottolineare che questo termine è legato agli approcci di rete che, negli ultimi anni, hanno conosciuto ampliamenti tra cui la prospettiva delle migrazioni transnazionali. Randolph Bourne, già verso i primi anni del '900, ha avanzato l'idea di "un'America transnazionale" riferendosi alle migrazioni provenienti dall'Europa, ma solo verso il 1960 tale termine è stato citato con frequenza in merito alla crescita delle interdipendenze politico-economiche tra gli stati. Tuttavia, una maggiore teorizzazione del concetto, avviene a partire dagli anni '90. Questo grazie agli studi delle antropologhe Basch, Schiller e Blanc (1992, 1994; Schiller, 1997), a cui segue il contributo di Portes e colleghi (Portes, 1996, 1999; Portes, Guarnizo e Landolt, 1999; Portes e Zhou; 2003) nonché quello di Faist (2000; Kivisto e Faist, 2010). Le tre antropologhe Basch, Schiller e Blanc (1992; Schiller, 1997) sono state le prime ad introdurre i termini "transnazionalismo" e "transmigranti"⁹⁵, con i quali vengono superate le categorie di "emigrante" e "immigrato". Confrontando le migrazioni del XIX secolo con quelle del XX, hanno notato che i modelli di vita dei nuovi migranti abbracciavano sia le zone di partenza che di arrivo. Per transmigranti le studiose intendevano quei migranti che mantenevano le relazioni sociali superando i confini nazionali e costruendo nuovi rapporti tra le due sponde delle migrazioni (Ambrosini, 2008a, 2008b). In seguito Portes insieme a Guarnizo e Landolt (1999) hanno introdotto una teoria a medio raggio del transnazionalismo con la quale il concetto viene applicato solo ad attività basate su una continuità nelle relazioni sociali attraverso i confini nazionali abbandonando il termine "transmigrante". Portes e colleghi differenziano tre tipi di transnazionalismo: economico, politico e sociale⁹⁶. Il transnazionalismo economico, di maggior interesse nel corso di questo lavoro, riguarda quegli imprenditori che mobilitano i loro contatti attraverso le frontiere alla ricerca continua di mercati, capitali e fornitori⁹⁷. Se per gli autori non tutte le relazioni sociali sono transnazionali e pochi sono gli immigrati che si

⁹⁵ Con transnazionalismo le studiose intendono «il processo mediante il quale i migranti costruiscono campi sociali che legano insieme il paese d'origine e quello di insediamento» (Schiller et al., 1992: 1); mentre con il termine transmigranti definiscono «coloro che incorporano entrambi i campi sociali» (ivi: 1) e, quindi, riescono a mantenere un ampio raggio di relazioni sociali affettive e strumentali attraverso i confini in cui si muovono (Faist e Kivisto, 2010).

⁹⁶ L'approccio di Portes, Guarnizo e Landolt (1999) punta l'attenzione sulla dimensione di transnazionalismo "dal basso", contrapposto ai fenomeni di globalizzazione "dell'alto". Guarnizo (1997, 1999) per primo parla di globalizzazione "dal basso" che coinvolge le persone comuni e si contrappone a quella dall'"alto" che, invece, è promossa dalle grandi istituzioni economiche, finanziarie e politiche. Dei tre tipi di transnazionalismo, quello politico riguarda «le attività attuate da partiti, funzionari di governo o leader di comunità con l'obiettivo di acquisire potere ed influenza sia nei paesi di partenza che di arrivo» (Portes et al, 1999: 221). Invece il transnazionalismo socioculturale si riferisce «alle attività orientate al rafforzamento dell'identità nazionale all'estero o la fruizione di eventi e prodotti culturali legati ai luoghi di origine» (ivi: 221).

⁹⁷ Ognuno di questi tipi di transnazionalismo si articola in un "basso" e in un "alto" livello di istituzionalizzazione. In riferimento al transnazionalismo economico Portes e colleghi fanno rientrare, nel livello basso di istituzionalizzazione, i commercianti informali che operano attraverso le frontiere; le piccole imprese create dagli immigrati che hanno fatto ritorno nel paese di origine e le migrazioni per lavoro circolari sulle lunghe distanze. Invece, nel livello alto di istituzionalizzazione, sono compresi: gli investimenti delle imprese multinazionali nei paesi del Terzo Mondo; lo sviluppo di nuove destinazioni internazionali per il turismo e l'installazione di agenzie delle banche del paese di origine nei centri dell'immigrazione (Portes et al., 1999).

possono definire transnazionali, nel dar vita ad attività transnazionali è rilevante il capitale sociale di cui il gruppo immigrato può vantare e l'intensità dei rapporti che il gruppo stesso ha con le zone di origine⁹⁸.

Accanto al contributo di Portes vi è quello di altri studiosi. Faist (1988, 2000) parla di "spazi sociali transnazionali" per cui intende «la combinazione di legami sociali e simbolici, l'appartenenza in network e organizzazioni [...] che si ritrovano in due distinte aree geografiche ed internazionali» (1998: 216)⁹⁹. Invece, secondo Levitt, DeWind e Vertovec (2003), prendere in esame il transnazionalismo significa considerare i network migratori come reti che consentono una mediazione e un collegamento tra due poli del movimento migratorio. Invece per Vertovec (1999b: 44) il transnazionalismo è dato da «legami multipli e dalle interazioni che collegano persone ed istituzioni attraverso i confini statali». Per lo studioso (1999b, 2007) le pratiche transnazionali tra i gruppi migranti comportano l'orientamento alla "bifocalità"¹⁰⁰: la costante divisione che vive chi emigra tra l'essere "qui" e "là". Rispetto, dunque, ad un'impostazione precedente che inquadrava il migrante come un soggetto "trapiantato", il transnazionalismo propone l'immagine dei migranti come "translati": soggetti impegnati in un continuo lavoro di trasferimento e di traduzione di linguaggi e simboli. Per cui si arriva a parlare di identità culturali fluide e molteplici (Clifford, 1999; Kivisto, 2001; Vertovec, 1999a, 1999b, 2001, 2007; Portes et al, 1999; Ambrosini, 2008a)¹⁰¹.

⁹⁸ Non tutte le relazioni possono definirsi transnazionali poiché vi deve essere, per gli autori, una scala di intensità e simultaneità delle attività che superano i confini nazionali e prendono vita sulla lunga distanza. Pertanto, nella popolazione immigrata, pochi sono gli immigrati "transnazionali" in quanto ciò dipende da vari fattori (es: i mezzi di comunicazione e di trasporto). Portes e colleghi (1999), infatti, affermano che le innovazioni tecnologiche forniscono le condizioni per lo sviluppo di attività transnazionali e che, solo le comunità di migranti dotate di molte risorse e capitale umano, possono registrare alti livelli di transnazionalismo.

⁹⁹ Faist identifica tre tipi di spazi sociali transnazionali: i gruppi di parentela basati su legami di reciprocità di cui le rimesse sono un esempio; i circuiti transnazionali che richiedono scambi relazionali strumentali come quelli che strutturano le reti commerciali; infine, vi sono le comunità transnazionali basate sulla solidarietà data dalla comune condivisione di un'identità collettiva (Faist, 2000). Il paradigma degli spazi sociali transnazionali ha l'obiettivo di avanzare una nuova interpretazione rispetto a due modelli esplicativi precedenti delle migrazioni, ossia la teoria dei fattori di spinta ed attrazione e quella del centro-periferia, proprio perché i sistemi migratori sono considerati come dei processi che rompono i confini e in cui gli Stati-nazione diventano parte di un unico spazio sociale (Ambrosini, 2008).

¹⁰⁰ Per Vertovec (2007) gli immigrati vivono un doppio orientamento in cui mostrano di percepire in modo alterato il concetto di "home", ossia del luogo dove risiedono adattando a quest'ultimo la sfera dei legami più stretti pur mantenendo una relazione con le persone, i luoghi e l'appartenenza alla terra di origine. Il transnazionalismo, quindi, comporta la trasformazione del significato di "identità-confini-ordine". Per Vertovec e colleghi (2003) la "bifocalità" rappresenta un'espressione del cambiamento indotto dalla trans-nazionalizzazione che coinvolge differenti pratiche sociali (es: le attività delle famiglie transnazionali, i legami parentali e con minori vissuti sulla lunga distanza, ecc), tanto da parlare di incorporazione dei transmigranti in campi sociali stratificati che si estendono dalla famiglia ai regimi politici nazionali e sopranazionali.

¹⁰¹ E' proprio osservando come le attività transnazionali incidono sulla sfera economica che si nota l'identità fluida dei migranti. Considerando i trasferimenti finanziari, le rimesse, il commercio internazionale e l'imprenditoria entica transnazionale, i migranti si delineano essere un ponte. Tuttavia le attività imprenditoriali dipendono molto dalle capacità individuali dei migranti e dalla loro abilità ad attivare reti sociali, locali ed extra-locali aumentano la possibilità di diventare imprenditori transnazionali. Secondo la tipologia di Guarnizo et al. (1999, 2003), basata su una classificazione delle attività economiche transnazionali data da scambi bi-direzionali (nord-sud/ sud-nord/nord-nord), l'espansione di piccole e medie imprese è il risultato della volontà di profitto e del desiderio di riconoscimento sociale che conduce ad investimenti economici da parte di singoli migranti, o famiglie, a favore di soggetti appartenenti o non alla cerchia familiare. Nel panorama degli studiosi italiani, Ambrosini (2008a, 2009) introduce

La diaspora è connessa al concetto di transnazionalismo poiché esso, come spiega Vertovec (1999a: 449), è legato a «nuove formazioni sociali che attraversano i confini» di cui la diaspora è un esempio. Il concetto di diaspora è stato interpretato in molti modi da vari studiosi (Safran, 1991; Cohen, 1997; Clifford, 1999) e, a partire dallo storico riferimento all'esperienza del popolo ebraico, è stato esteso fino a comprendere una molteplicità di flussi migratori. Safran (1991), ampliando la definizione di Connor (1986) che considera la diaspora come “un segmento” di persone che vivono al di fuori della propria terra, afferma che il concetto di diaspora deve essere applicato a “comunità di minoranze espatriate”. Si intende comunità distaccate da un centro originario, insediate in almeno due o più regioni periferiche, che conservano una memoria collettiva, il mito della terra di origine e credono che non sono, o non potrebbero, essere del tutto accettate dalla società ospitante. Inoltre vedono la terra degli antenati come il luogo di un eventuale ritorno, si preoccupano del mantenimento e della restaurazione della madrepatria e mostrano una coscienza e solidarietà di gruppo definite in maniera rilevante dalla persistenza della relazione con la madrepatria. Clifford (1994, 1999: 302), invece, non usa il termine diaspora ma parla di «identità diasporiche che connettono comunità multiple di una popolazione dispersa». Esse si dispiegano in reti transnazionali date da molteplici vincoli di attaccamento, codificando in sé pratiche di accomodamento con i paesi ospitanti e le loro norme, ma anche di resistenza ad esse. In questa accezione più ampia del termine si inserisce la visione di Vertovec (1999a). Secondo l'autore la diaspora è da considerarsi una “forma sociale in relazione triadica” tra gruppi etnici spazialmente dispersi, ma legati da una comune matrice: stati territoriali e contesti locali in cui essi risiedono e patrie ancestrali da cui i loro membri, o antenati, provengono¹⁰². Cohen (1996), infine, ampliando la definizione di Connor (1986), introduce nuovi elementi utili a stabilire se una comunità espatriata può essere considerata diaspora. Egli afferma che è necessario sia avvenuta l'emigrazione di tale comunità in varie parti del mondo; che si sia verificato un trauma collettivo generato da vari fattori; vi deve essere il riconoscimento del fenomeno migratorio da parte dei ceti intellettuali; la nascita di rapporti economici nel paese di destinazione come nella terra di origine, a cui si accosta la difficile relazione esistente tra i migranti e la popolazione ospitante che può sfociare in rapporti conflittuali. Per Cohen, oltre al caso ebraico, vi sarebbero vari tipi di diaspora tra cui quelle che egli definisce “commerciali”, in cui rientrano le migrazioni libanesi e cinesi¹⁰³.

una differente classificazione. Egli parla di “transnazionalismo circolatorio” (corrieri che, formalmente e non, collegano i migranti con familiari e parenti rimasti in patria), “transnazionalismo connettivo” (la circolazione di messaggi e denaro), “transnazionalismo mercantile” (l'attività economica è basata solo sul passaggio delle merci sia comprate come vendute) e di “transnazionalismo simbolico” (una serie di luoghi di incontro e aggregazione).

¹⁰² Vertovec individua tre differenti significati di diaspora: come “categoria sociale” rappresentata da un gruppo immigrato che, nonostante la dispersione, è caratterizzato da proprie relazioni; come “forma di consapevolezza” che si riferisce al senso di multi-attaccamento a più luoghi basata sul ricordo negativo che i migranti hanno dell'esclusione e discriminazione subita, come sul positivo senso di identificazione con l'eredità storica; e come “forma di riproduzione culturale” attraverso la produzione e riproduzione di beni e attività che sono parte delle relazioni tra le persone (Vertovec, 1999b).

¹⁰³ Gli altri tipi di diaspora sono: le diaspora delle “vittime” in cui vi rientra il caso africano e armeno; le diaspora “imperiali” riferito al caso dei lavoratori indiani a contratto nelle piantagioni, ma anche degli italiani in America; e le diaspora “culturali” in cui vi fanno parte le migrazioni caraibiche (Cohen, 1996). Infine Cohen (1995, 1996) parla di

Con l'andare del tempo, dunque, il concetto di diaspora è passato da un'accezione solo negativa legata alla distanza dalla madrepatria e al ricordo di oppressioni e persecuzioni subite, ad un significato più positivo divenendo sinonimo di movimento, identità flessibile e multiculturalismo. In merito alla diaspora cinese ampia è la letteratura che ha focalizzato l'attenzione sulle comunità espatriate nel Sud Est Asiatico, Europa occidentale, Stati Uniti, America Latina come in Australia e di recente anche in Africa. Vari sono stati gli studi condotti su temi differenti della diaspora¹⁰⁴, ma è a partire dagli anni '70 che sono iniziate le prime ricerche sulle attività imprenditoriali cinesi sviluppate nei luoghi dove le comunità diasporiche si sono insediate e sull'abilità dei migranti di saper superare i confini nazionali e politici creando occasioni di business (Redding, 1993). Secondo Laurence (2003), nell'addentrarsi nell'aspetto economico della diaspora, è opportuno ricondurla a due dimensioni – quella di “spazio” e di “luogo” – trascurate da precedenti autori come Vertovec e Cohen. Per Laurence la diaspora, compresa quella cinese, si può intendere come un network di spazi ben selezionati e funzionali attraverso cui i movimenti di persone, capitali, beni e informazioni connettono la madrepatria con il paese di destinazione. L'estensione spaziale della diaspora può cambiare: il centro di ogni spazio può rimanere la madrepatria (reale, immaginata, desiderata) a cui si affiancano gli spazi diasporici dove i migranti vivono ma il centro rimane permanente¹⁰⁵. Secondo Laurence (2003) per il “capitalismo cinese” sono rilevanti i network familiari e i legami con soggetti dei medesimi luoghi di origine. Per cui esso risulta modellato culturalmente e basato sull'appartenenza etnica: gli imprenditori transnazionali fanno dunque leva su un'elevata mobilità spaziale, il passaggio di capitali e l'affidabilità su relazioni forti con la famiglia e i luoghi di origine¹⁰⁶. Ad un tempo Ma Mung (2003) sostiene che la diaspora economica trae la sua forza dalle risorse etniche del gruppo, ma anche da quelle spaziali quali caratteristiche intrinseche alla diaspora che si estende tra vari territori. Per Ma Mung, lo sviluppo economico che la diaspora cinese ha assunto è dovuto a due fattori: l'autonomia del gruppo immigrato per cui la volontà di agire e di

trascendimento delle frontiere nazionali e di promozione di un movimento di ritorno, per cui il verificarsi di flussi di persone che ritornano in madrepatria per brevi o lunghi periodi e l'invio di beni e rimesse economiche.

¹⁰⁴ A partire dagli anni '50 e '60 si sono condotte ricerche (Skinner, 1957; Wickberg, 1965; Willmott, 1969) sulle difficoltà di adattamento e di integrazione dei migranti cinesi negli stati asiatici e sulla rilevanza delle associazioni cinesi all'estero quale supporto socio-economico per i migranti. Verso la fine degli anni '60 altri studi rilevanti (Wang, 1981; Okihiro, 1994; Suryadinata, 1997; Takaki, 1989) sono stati condotti sempre sui *Chinese overseas* nelle zone del Sud Est asiatico, sulle forme di razzismo ed esclusione sociale perpetrate a loro danno, difendendo l'importanza dell'identità nazionale rispetto ad un progressivo processo di assimilazione voluto dagli stati dell'area asiatica. Invece, risalgono ai primi anni '80 ricerche etnografiche condotte su una dimensione più emotivo-psicologica della migrazione e sul tipo di relazioni, non solo finanziarie, ma anche emotive vissute con le zone di origine (McKeown, 2001; Wang, 2001). In tal senso, Ong (1999), in merito alla migrazione delle famiglie cinesi e la loro frammentazione causata dall'avvento del divorzio, sulla scia del concetto di identità avanza la definizione di “cittadinanza flessibile”. Con essa intende le strategie e gli effetti che, tra i transmigranti cinesi, vengono adottati nel cercare di ottenere differenti benefici dal fatto di transitare tra più luoghi differenti.

¹⁰⁵ Ong e Nonini (1997) affermano che la diaspora cinese presenta uno spazio centrale e un network di altri spazi i cui confini sono porosi e la cui estensione spaziale muta in combinazione con contesti ed eventi intra-diasporici.

¹⁰⁶ Tuttavia, come Dirlik (cit. in Laurence, 2003) sottolinea, i network non bastano per spiegare la diffusione delle attività economiche cinesi. Per l'autore, infatti, esse sono la combinazione, da una parte, dell'attuale divisione del lavoro che si riscontra in molti paesi occidentali e, dall'altra, delle pratiche di subcontratto che non possono essere disgiunte dalle relazioni interpersonali – di natura familiare o amicale o geo-dialettale - tra i migranti.

riprodursi espressa dalle varie attività imprenditoriali; il fatto che l'imprenditoria cinese è legata alla scelta del gruppo immigrato e quindi non si basa solo su decisioni individuali ma interconnesse al gruppo stesso.

Nel considerare i concetti di transnazionalismo e diaspora è importante sottolineare quali rilievi critici sono stati mossi a questi due termini, in merito soprattutto alla loro applicazione odierna. Waldinger e Fitzgerald (2004) sottolineano le limitazioni che, l'uso di questi due termini, attualmente ha sul versante culturale quanto politico. Dal punto di vista culturale il concetto di "bilocalismo" e, quindi il risiedere "qui" e "là", secondo gli autori viene messo in discussione dal fatto che le associazioni di migranti sono aperte a tutti coloro che sono interessati alle attività che esse promuovono. Pertanto, non sono più solo espressione della difesa identitaria e culturale di un gruppo migrante.

Dal punto di vista politico, gli autori evidenziano che le ramificazioni a cui danno vita i flussi migratori superano il confine del singolo stato e mettono in discussione il concetto di nazionalismo. Waldinger e Fitzgerald, infatti, ricordano che le migrazioni del Ventunesimo secolo si sono basate su flussi ripetitivi, circolatori o di ritorno che hanno consentito l'estensione dei networks e l'insediamento dei migranti nelle società ospitanti. Per questo, le migrazioni hanno influenzato con forza l'agenda politica interna degli stati nella quale è diventato centrale il rapporto tra chi è "cittadino" e chi è "straniero". Da qui, si sono sviluppate problematiche interne conseguenti i flussi migratori e i rapporti diplomatici con i paesi di origine. In molti paesi i migranti sono stati visti con sospetto, inducendo la difesa dell'identità nazionale dei propri cittadini in contrapposizione a chi è straniero e valutando con diffidenza i legami politico-economico transnazionali che i migranti mantengono con il paese di origine. Sul piano del transnazionalismo politico, inoltre, gli autori fanno notare che la possibilità di emigrare non è facilitata da tutti gli stati e che, alcuni, limitano il diritto di risiedere sul proprio territorio generando flussi di rifugiati politici. I migranti, quindi, per gli autori vengono strumentalizzati dagli stati come espressione della loro autorità.

Per cui, secondo Waldinger e Fitzgerald, è opportuno considerare la dicotomia tra "qui" e "là" che sta alla base dei legami transnazionali e diasporici non opponendo queste due categorie, ma considerandole come un continuum. Visto che nel Ventunesimo secolo molti individui provengono da società frammentate, di cui un esempio sono i flussi diasporici dai paesi africani verso l'Europa e il Nord America, l'impulso verso il nazionalismo dei singoli gruppi rimane forte e questa è una questione aperta per le società riceventi. Ad un tempo, le relazioni tra gli stati si basano sull'abilità nel gestire i sentimenti nazionalisti. I flussi diasporici, infatti, costringono ad equilibri delicati tra gli stati di partenza dei flussi migratori e quelli riceventi, nei quali i migranti continuano ad essere oggetto di attacchi poiché fonte di attrito tra il paese di origine e di destinazione.

Considerando l'evoluzione storica della diaspora cinese, secondo la letteratura scientifica internazionale (Pan, 1999; Troillet, 1994; Mung 2000, 2008), è possibile individuare precisi momenti storici. Il primo (1100d.C.–1842) riguarda la diaspora antica in cui è avvenuto l'insediamento dei cinesi nelle zone del Sud Est asiatico e per la precisione nelle Filippine, in Indocina, Malesia e nell'arcipelago malese e indonesiano.

Dal 1842 al 1917 fa seguito il periodo di massimo sviluppo dell'imperialismo occidentale e della cosiddetta "tratta dei coolie". Il terzo periodo (1917–1949) si basa invece sul movimento diasporico di studenti, attivisti politici, profughi e di chi è emigrato per libera scelta lasciando la Repubblica Popolare Cinese (RPC), appena costituita, per raggiungere i territori coloniali o le potenze europee. Il quarto periodo (1949–1979) coincide con la chiusura della Repubblica Cinese al resto del mondo. In questo periodo si sono verificati, comunque, grandi movimenti diasporici che hanno dimostrato come nonostante gli impedimenti governativi i cinesi abbiano alimentato i flussi diasporici. Questi ultimi hanno riguardato i cinesi residenti nel Sud Est asiatico in fuga dall'Indocina, Malesia ed Indonesia a causa delle persecuzioni a cui sono stati sottoposti. Infine, dal 1979 ad oggi, si apre l'ultimo periodo della diaspora cinese basato sulla nuova emigrazione dalla PRC grazie alla politica di apertura di Deng Xiaoping a partire dalla fine degli anni '70. Questa è una fase in cui i flussi migratori non sono composti solo di migranti che lasciano la madrepatria motivati da questione lavorative, ma anche da soggetti spinti ad emigrare per motivi di studio e di formazione personale.

Il noto studioso di studi diasporici Wang Gungwu ha stilato una tipologia che semplifica la comprensione delle migrazioni cinesi, che egli definisce «quel fenomeno in cui gli individui lasciano la madrepatria con lo scopo di vivere e lavorare in altri stati e con la probabilità di stabilizzarsi all'estero» (2000: 3-4)¹⁰⁷. A partire dal 1800, ossia dal periodo moderno delle migrazioni cinesi, Wang ha individuato quattro modelli che a seconda dei vari momenti storici si sovrappongono.

Il primo è il *trader pattern* (*Huashang pattern*)¹⁰⁸ che si riferisce ai mercanti, artigiani, minatori e altri tipi di lavoratori qualificati emigrati all'estero per la costruzione di ponti, strade, ferrovie. Si tratta di una migrazione maschile che, all'estero, ha dato vita all'insediamento di gruppi familiari e con il tempo anche di attività di business. Grazie ad esse i migranti cinesi sono diventati soggetti rispettabili nei paesi in cui si sono insediati, distanziandosi ad un tempo dalla madrepatria. Questo modello è stato dominante nelle migrazioni cinesi a partire dal 1800 fino al 1850 ma, in realtà, è da collocarsi molto prima ossia quando sono iniziati i primi flussi migratori verso il Sud Est Asiatico che hanno avuto inizio durante la dinastia Song (960-1279)¹⁰⁹.

Il secondo è il *coolie pattern* (*Huagong pattern*). I coolie sono stati migranti cinesi impiegati nei lavori forzati in molti stati esteri, specialmente al di fuori dell'area asiatica e soprattutto nelle Americhe, in Australia e in alcuni stati europei. Secondo Wang si tratta di un modello di migrazione "temporaneo", perché alcuni coolie hanno

¹⁰⁷ Per Wang (2000) questa definizione non include l'intenzione a risiedere, da parte dei migranti, a lungo all'estero e neppure la possibilità che i migranti vivano in modo permanente all'estero e facciano ritorno in patria.

¹⁰⁸ E' da precisare che, è in questo periodo, che il suffisso *qiao* inizia ad essere usato nel senso di "residenza temporanea" al di fuori del proprio villaggio o provincia, ma rimanendo all'interno dell'Impero cinese. In seguito, è stato esteso a quei commercianti ed artigiani che si allontanavano dalla Cina per perseguire affari commerciali al di fuori. Un esempio sono i mercanti del Shanxi, Anhwei, Fujian o Guangdong che hanno sviluppato attività commerciali per lungo tempo tra la Cina e altri stati del Sud Est Asiatico (Wang, 2000).

¹⁰⁹ Più gruppi linguistici sono stati coinvolti: l'allora minoranza degli Han che ha emigrato verso le regioni del Sud della Cina quali lo Yunnan, il Guizhou, il Guangxi fino a Taiwan ma, a quel tempo, erano destinazioni amministrate dall'Impero cinese per cui chi emigrava verso il Sud della Cina non veniva considerato negativamente; gli Hokkien in Giappone e Filippine; gli Hakkas nel West Borneo e i Teochius in Thailandia. Il *trader pattern* è stato il modello dominante delle migrazioni dagli inizi del 1800 fino al 1850 (Wang, 2000).

fatto ritorno in Cina, ma anche perché il fenomeno dei coolie ha avuto inizio verso la metà del 1850 e si è comunque concluso verso i primi anni del 1900. Non è un modello che indica una migrazione permanente e, piuttosto, per Wang rientra nel *Huashang pattern* che egli considera il modello primario (Wang, 2000). La tratta dei coolie si articola in periodi storici differenti e varie sono state le motivazioni che l'hanno generata¹¹⁰. E' una migrazione che ha avuto inizio durante la guerra dell'oppio (1839 – 1842) fino al 1874, anno della sua interdizione. In questo primo periodo l'impiego dei coolie è stato finalizzato alla realizzazione di grandi opere come le reti ferroviarie, oppure la ricerca dell'oro in California, nel British Columbia e in Australia. Il periodo, invece, dal 1874 al 1940 è stato segnato dalla stipulazione da parte della Cina di contratti con i paesi esteri grazie ai quali è stata permessa l'emigrazione legale dei sudditi dell'Impero. Pertanto, i cinesi che volevano emigrare potevano soggiornare all'estero e, in seguito, richiedere il ricongiungimento dei familiari.

La migrazione dei coolie è stata, dunque, un'importante risorsa economica per le potenze occidentali. Queste ultime sono state impegnate nell'organizzare imponenti trasferimenti di forza lavoro cinese nelle loro colonie e nelle Americhe, nelle isole dell'Oceania e dell'Oceano Indiano, Pacifico e nei Caraibi. I reclutatori occidentali e le società segrete cinesi si sono arricchiti grazie a questa migrazione massiccia dalla Cina. Al contrario, migliaia di coolie speravano di poter cambiare vita ridando alla propria famiglia un nuovo status, tale da far onore agli avi e meritando così la devozione dei discendenti¹¹¹ (Cologna, Farina 1997; Ong, 1995).

¹¹⁰ La migrazione dei coolie si è formata in seguito alla richiesta elevata di manodopera da parte degli stati europei che, desiderosi di aumentare il loro potere economico, hanno voluto impiegare forza lavoro straniera nelle proprie colonie. Infatti, dopo che l'Europa si è avvalsa di manodopera nelle industrie, ha avuto come obiettivo quello di conquistare aree poco sviluppate del mondo che sono state assoggettate al modo di produzione capitalistico e trasformate in aree per il recupero di materie prime per l'esportazione. Questo ha comportato l'impiego di un elevato numero di lavoratori autoctoni, a tal punto da arrivare al loro asservimento mediante istituti come la schiavitù o il lavoro a contratto e in seguito si è proceduto con l'importazione di manodopera da altre regioni periferiche. Da quando poi lo schiavismo nelle colonie britanniche è stato dichiarato illegale nel 1834 sono state poste le condizioni per l'importazione di lavoratori a contratto. Inoltre, molto ha inciso la sovra-popolazione a cui è giunta la Cina tra il 1700 e il 1850, unita alla siccità e alle alluvioni che sono state alla base di spostamenti interni della popolazione dalle zone rurali verso le coste abitate. Sul versante delle relazioni internazionali la Cina ha vissuto eventi come la Rivolta dei Taiping (1850-1864) che ha destabilizzato notevolmente l'area centrale e sud-orientale. Ancor prima del 1850 ha avuto fine la prima guerra dell'oppio tra la potenza coloniale britannica e l'Impero cinese. Inoltre, con il Trattato di Nanchino del 1842 sono stati aperti cinque porti costieri alle potenze occidentali relegate, durante l'Impero Qing (1644-1911), a scambi commerciali in alcune zone come Macao o nell'area del Fiume delle Perle vicino Canton. In particolare, la penetrazione europea e il continuo prodigarsi del contrabbando di oppio in tre dei cinque porti - Canton, Fuzhou e Amoy (Xiamen) – hanno portato ad un'estesa recessione economica e all'incremento dei potenziali migranti a basso costo. Quindi le migrazioni hanno assunto un carattere volontario, in quanto lo sfruttamento di tali regioni ha privato le popolazioni locali dei tradizionali mezzi di sussistenza e centinaia di migliaia di migranti cinesi sono stati costretti a lasciare le zone di origine per accedere al mercato del lavoro internazionale. Nonostante la dinastia Qing ha proibito l'emigrazione, considerata un abbandono del paese e dei rapporti clanici in nome del profitto e dunque un atto di tradimento, con il Trattato di Pechino del 1860 la Francia e l'Inghilterra hanno ottenuto la liberalizzazione dell'esportazione di forza lavoro cinese (Cologna, Farina, 1997; Ong, 1995).

¹¹¹ E' importante sottolineare che il termine "tratta" con cui comunemente viene definita questa migrazione viene usato in modo improprio, poiché non indica sempre soggetti deportati all'estero con l'inganno o la forza. Infatti, quella dei coolie è una migrazione che si contraddistingue per forme diverse di organizzazione del lavoro. Una di questa è la stipulazione di un accordo iniziale tra il reclutatore e i coolie, non sempre seguito da un vero contratto. Il reclutatore copriva gli iniziali costi e il migrante era costretto a lavorare per un periodo determinato finché non li estingueva (Cologna, Farina, 1997; Ong, 1995). Un sistema, quest'ultimo, che accosta i coolie cinesi agli *indentured servants* inglesi. Nel corso del 1600, infatti, gli inglesi che erano intenzionati ad emigrare verso l'America

Il terzo modello viene definito da Wang *sojourner pattern* (*Huaqiao pattern*), con cui egli intende i *Chinese overseas* ossia i cinesi all'estero. Un modello che, all'inizio, includeva solo gli intellettuali e i professionisti che emigrando contribuivano a diffondere la cultura cinese ma, in seguito, *huaqiao* è un termine sempre di più impiegato anche per i due precedenti modelli (*Huashang* e *Huagong*). Il *Huaqiao pattern* che, quindi, include sia i commercianti cinesi come i coolie e gli intellettuali, ha iniziato ad imporsi sui modelli migratori precedenti verso il 1900 estendendo la sua influenza fino al 1950. Esso è diventato il principale a cui il governo cinese fa riferimento per intendere i cinesi all'estero. A questo modello se ne aggiunge un ultimo noto come *descent or re-migrant pattern* (*Huayi pattern*). Esso si riferisce ai cinesi nati all'estero discendenti di precedenti migranti e a coloro che pur nati in Cina, Taiwan e Hong Kong hanno acquisito un'altra cittadinanza rispetto a quella cinese. Pertanto dagli *Huashang*, *Huagong* e *Huaqiao* sono discese altre generazioni di migranti cinesi nati all'estero chiamati appunto *Huayi*. Sono soggetti che non risiedono temporaneamente all'estero, come i *sojourner*, e che vengono considerati tali anche quando da uno stato estero emigrano verso altri. Un esempio sono i cinesi del Sud Est Asiatico i cui discendenti si sono diretti a partire dal 1950 verso l'Inghilterra, la Francia o la Norvegia, il Nord America e l'Australia. E' un modello caratterizzato soprattutto da cinesi professionisti con un alto livello di educazione, integrati nei contesti in cui vivono e i cui contatti con la madrepatria non si sono allentati.

Il primo modello (*Huashang*), dunque, ha riguardato soprattutto i flussi diasporici verso il Sud Est Asiatico, mentre il secondo (*Huagong*) le Americhe, i paesi asiatici e molto meno quello europei. Il terzo modello (*Huaqiao*) ha avuto importanza soprattutto per lo spirito patriottico cinese e la difesa, da parte dei migranti, dei propri valori ed idee ed è stato adottato come comprensivo dei precedenti due. Il termine *huaqiao* è quello che comunemente viene impiegato per intendere i cinesi all'estero. Il quarto modello (*Huayi*), infine, nasce sulla scia delle battaglie condotte dai *sojourner* all'estero e, ad un tempo, è portatore dell'eredità storica del primo modello (*Huashang*)¹¹² (Wang, 2000).

settentrionale accettarono la condizione di servitù temporanea, lavorando a beneficio di chi pagava loro le spese del viaggio in cambio del necessario sostentamento. Veniva stipulato, appunto, un contratto scritto tra le due parti che portava i migranti a vivere una condizione simile a quella degli schiavi fino all'assolvimento del contratto (Luconi e Petrelli, 2008). Soprattutto nella prima fase della migrazione (1839-1842) molti coolie sono stati costretti a migrare con la forza e, per questo, la migrazione ha assunto la dimensione di "coatta". Alcuni sono stati uccisi o venduti come schiavi per ripagare il debito iniziale, oppure sottoposti a violenze continuative, ammassati in grandi baraccamenti in attesa di essere dislocati dalle agenzie di navigazione incaricate di trasportarli a destinazione. Le loro rivolte sono state sistematicamente represses. Tale migrazione si è basata anche sul sistema definito *credit ticket system*, mediante il quale i coolie chiedevano il denaro necessario per il viaggio agli intermediari, pagati dagli europei o da specifiche agenzie. Il debito veniva poi saldato dai padroni presso cui i coolie venivano impiegati e che loro ripagavano mediante il loro lavoro. Infine, un'ulteriore variante, riguarda i coolie che soprattutto a partire dal 1874 sono emigrati spontaneamente coprendo da sé tutti i costi grazie all'apporto della famiglia o del clan (Cologna, Farina, 1997; Ong, 1995).

¹¹² Dei quattro modelli, per Wang, il primo (*Huashang*) è quello fondante, mentre il secondo (*Huagong*) è stato numericamente rilevante anche per i flussi migratori transnazionali ma di durata limitata. Il terzo (*Huaqiao*), invece, è rappresentativo di più aspetti delle migrazioni cinesi (es: la relazione dei migranti con la madrepatria e, ad un tempo, la loro capacità di imporre la loro presenza socio-economica e culturale nei contesti di destinazione). Se quest'ultimo, però, si è imposto con forza fino al 1950 quello successivo (*Huayi*) fa riferimento ad una componente nuova della diaspora cinese: le generazioni successive ai primi migranti (Wang, 2000).

Fig. 1 Mappa della Cina



In merito alla zone di partenza dei flussi diasporici cinesi è importante sottolineare che, non tutte le regioni cinesi, sono state aree di partenza dei flussi migratori. Le più importanti, come accennato nel primo paragrafo, da cui tuttora partono i flussi migratori verso l'Europa e l'Italia sono le regioni collocate a Sud Est della Cina: il Guangdong, l'Hainan, il Fujian e il Zhejiang (fig.1). Sono regioni in cui elevata è la varietà dialettale. Essa si attribuisce al fatto che la dinastia Han¹¹³, che ha dato il suo nome alla popolazione cinese per differenziarla dalle numerose minoranze etniche, è riuscita ad imporre il proprio potere solo tardivamente nelle zone del Sud della Cina. Per cui, queste ultime, hanno mantenuto forti le distinzioni dialettali. A partire dagli anni '90, alle tradizionali zone di partenza, se ne sono accostate altre soprattutto di carattere urbano più che rurale. Si tratta di città importanti come Pechino, Tianjin, Shanghai e regioni a Nord della Cina come Heilongjiang, Liaoning e Hubei (Troillet, 1994; Mung, 2008).

In merito alle principali componenti dialettali ed etniche della diaspora cinese la tab. 1, che le riporta, considera pure le principali regioni di partenza e gli stati in cui attualmente permane la varietà dialettale (Troillet, 1994).

¹¹³ La dinastia Han ha governato la Cina dal 206 a.C. al 220 d.C. E' stata preceduta dalla Dinastia Qin e seguita dal periodo dei Tre Regni. Essa è stata fondata dalla famiglia Liu e ha regnato sulla Cina per quattro secoli diffondendo la sua influenza sul Vietnam, l'Asia Centrale, la Mongolia e la Corea. La dinastia Han si divide in due periodi: il primo detto Dinastia degli Han Anteriori (206 a.C. - 9 d.C.) che ha avuto come capitale Chang'an; il secondo periodo è definito come Dinastia degli Han Posteriori (25 d.C. - al 220 d.C.) la cui capitale è stata Luoyang. Durante la dominazione Han il Confucianesimo è diventato la filosofia ufficiale di stato, l'agricoltura e il commercio sono prosperati e si sono avuti grandi progressi intellettuali, letterari, artistici e scientifici. E' stato in questo periodo che si è sviluppato il sistema dei tributi in base al quale stati periferici indipendenti o semi-indipendenti pagavano un omaggio formale di sottomissione alla Cina, inviando doni e stabilendo sistemi di commercio regolato, in cambio della pace e del riconoscimento alla legittimità al governo locale (Pan, 1999).

Tab. 1 *Principali componenti dialettali della diaspora cinese*

Regioni di provenienza	Dialetti	% di diffusione nella diaspora	Paesi di destinazione principali
Guangdong	Cantonese	24%	Malesia, Singapore Vietnam, Stati Uniti
	Teochiu	22%	Tailandia, Singapore, Cambogia, Francia
Guangdong Fujian	Hakka	18%	Malesia, Indonesia Tailandia, Singapore
Fujian	Minnan (Hokkien)	20%	Indonesia, Malesia Filippine, Singapore
	Minbei	5%	Malesia, Singapore Indonesia
Hainan	Hailam (Hainan)	2%	Tailandia, Singapore Malesia, Cambogia
Zhejiang, Yunnan Shandong (Shanghai, Beijing, Tianjin)	Wu Puthongua	9%	Singapore, Tailandia America del Nord Europa occidentale Australia

Fonte: Troillet (1994)

Come si comprende dalla tabella le componenti etniche e linguistiche della diaspora cinese sono quattro: i cantonesi, i teochiu, gli hokkien e gli hakka. I cinesi di lingua cantonese rappresentano la presenza più consistente della diaspora e il loro dialetto è la lingua più comune tra i migranti cinesi all'estero. I cinesi dell'area cantonese sono presenti in numero elevato nella penisola malese, ma anche in altri stati asiatici, come negli insediamenti cinesi negli Stati Uniti e in altri paesi occidentali. I cinesi di etnia teochiu sono originari del Sud della Cina ossia dalla regione del Fujian ed, in seguito, si sono stabiliti sempre a Sud nel Guangdong. Sono anche emigrati in Tailandia dove costituiscono la componente principale della diaspora cinese, esattamente come in Cambogia, a Singapore e in seguito pure in Francia (Troillet, 1994).

I cinesi di etnia hokkien sono originari della zona dello Xiamen a Sud del Fujian. Sono i cinesi che, per primi, hanno solcato i mari navigando verso mete all'interno della Cina come Shanghai a nord e Hainan a Sud e verso l'estero toccando le coste di Taiwan e della Malesia. Attualmente gli hokkien formano la componente principale della diaspora nell'area dell'Indonesia, delle Filippine, della Malesia e di Singapore. Infine, i cinesi hakka che sono emigrati dalle regioni a Nord della Cina a causa dell'invasione turco-mongola a partire dal 300 d.C., si sono stabiliti nel corso dei secoli successivi nelle regioni del Sud. Sono emigrati verso il Sichuan, il Jiangxi e il Fujian e verso la prefettura di Meixian nel Guangdong orientale. Nel corso del 1800 si sono stabiliti verso il Canton, capoluogo del Guangdong, e nel Guangxi. Da lì hanno raggiunto Hong

Kong, Taiwan, la Malesia, l'Indonesia, le isole dell'oceano Pacifico e indiano fino ad arrivare in Europa e in Francia (ivi).

3.1 I cinesi nella diaspora tra attivismo economico ed esclusione politico-economica

La storia della diaspora cinese nel mondo mette in evidenza quale sia stato il ruolo delle migrazioni cinesi all'estero. In particolare, prendendo in esame i flussi diasporici cinesi nelle principali aree continentali, emerge che da una parte i cinesi sono stati impiegati come utile manodopera dalle dinastie dei paesi del Sud Est Asiatico, dal potere coloniale e dai governi dei paesi occidentali e, dall'altra, hanno saputo differenziarsi per la loro capacità imprenditoriale. Se da una parte essa è stata favorita dalle monarchie e potenze occidentali, dall'altra, è stata duramente ostacolata. Infatti lo spirito eclettico dei cinesi, la loro abilità a creare opportunità di business grazie alle reti familiari ed etniche divenendo forti sul piano economico ha scatenato, soprattutto negli stati del Sud ed Est Asiatico, ma anche in quelli occidentali la reazione delle autorità governative. Tuttavia la storia della diaspora mette anche in evidenza come i cinesi, di fronte alle forti ostilità che hanno dovuto affrontare, hanno attuato strategie economiche cercando di conquistare spazi di attivismo politico.

Di seguito affronterò il tema dell'attivismo economico cinese e dell'esclusione politico-economica di cui sono stati vittime i migranti cinesi nel corso della storia. L'analisi sarà focalizzata sulle principali regioni interessate storicamente dai movimenti diasporici cinesi: l'area asiatica, quella statunitense ed europea.

Per l'area asiatica la mia attenzione non sarà rivolta a tutti i paesi coinvolti dai flussi diasporici cinesi. Pur tenendo conto che gli stati del Sud Est Asiatico sono stati i primi ad essere interessati dai flussi migratori provenienti dalla Cina e che la storia della diaspora cinese in quest'area è storicamente rilevante¹¹⁴, concentrerò l'attenzione solo

¹¹⁴ I flussi migratori dalla Cina hanno avuto inizio attorno al 1100 d. C. e hanno interessato, per primi, gli stati del Sud Est Asiatico. Sono stati di duplice natura: se da una parte la Cina ha condotto con alcuni di questi stati come la Birmania, la Thailandia e il Vietnam un rapporto commerciale mediante la riscossione di tributi, dall'altra sulle zone costiere della Cina, commercianti e funzionari pubblici hanno sviluppato scambi mercantili con stranieri. Questi scambi sono cresciuti notevolmente nel tempo sfuggendo al controllo imperiale. Tali scambi commerciali hanno vissuto il loro pieno sviluppo durante la dinastia dei Southern Song (1127-1279) che, pur non essendo un impero mercantile, ha potenziato la flotta navale mostrandosi favorevole alle attività commerciali. A quel tempo, il commercio via terra e via mare si espanse sia sul fronte marittimo interno che raggiungendo le coste dell'area del Sud Est Asiatico, importando merci pregiate. La potenza navale della Cina è cresciuta ancor di più durante la dinastia dei Mongoli (1279-1368) le cui flotte hanno raggiunto l'Indonesia, il Giappone e l'Indocina. La successiva dinastia dei Ming (1368-1644), invece, ha depotenziato i flussi commerciali verso gli stati del Sud Est Asiatico imponendo, in quelle zone, un controllo autoritario dei flussi e ancora la riscossione di tributi (Pan, 1999; Zhu, 2006). Il commercio tra la Cina e i paesi stranieri era basato, infatti, sul "sistema dei tributi" secondo cui i traffici commerciali sono rientrati in protocolli diplomatici rigidi. In sostanza, i tributi sono diventati con il tempo solo uno scambio di doni con cui, soprattutto la dinastia dei Qing (1636-1932) intendeva mantenere con i vicini rapporti di pacifica coesistenza. Unica eccezione era data dal commercio del tè, seta e porcellana che avveniva con lo scambio di monete d'argento con le Compagnie delle Indie Orientali che facevano capo alle varie potenze europee stanziate a Canton e Macao (Cologna, 1997). Tranne durante il regno dell'imperatore Yongle (1450-1423) in cui le flotte cinesi hanno raggiunto perfino le coste africane, la dinastia Ming non ha mostrato un forte interesse per le spedizioni navali nei mari del Sud Est Asiatico. Piuttosto, l'imposizione di tributi ha comportato la diffusione del contrabbando tra i cinesi. Per tutto il

su due paesi: le Filippine e la Thailandia. La storia, infatti, di questi due stati è esemplificativa di come i migranti cinesi abbiano vissuto ampi consensi sul piano delle relazioni socio-economiche con le dinastie e i governi ospitanti e come, dall'altra, siano stati perseguitati e osteggiati su più fronti. Allo stesso modo, negli Stati Uniti, la presenza cinese ha avuto una lunga storia segnata dallo sfruttamento della manodopera, dalla nascita di varie attività imprenditoriali ma, ad un tempo, dall'approvazione di provvedimenti legislativi che hanno imposto forti regolazioni ai flussi diasporici cinesi. Infine mi soffermerò sull'area europea e in particolare sulla Russia, Gran Bretagna e Francia. Si tratta degli stati che, per primi, hanno accolto i flussi migratori dal Zhejiang, Canton e Hong Kong assistendo ad un rilevante sviluppo imprenditoriale cinese. Pure in questi paesi i cinesi sono stati osteggiati nella loro abilità economica riuscendo, comunque, a penetrare il tessuto economico ospitante.

3.2 Il Sud Est asiatico

Focalizzando l'attenzione sull'area asiatica la letteratura internazionale (Pan, 1999) evidenzia come la presenza cinese nelle Filippine abbia avuto momenti di apertura e di scambio sul piano economico quanto sociale. In questo paese, i primi migranti cinesi di lingua hokkien sono arrivati nel 1500 provenendo dal Fujian e dalle aree di Zhangzhou e di Quanzhou. A loro hanno fatto seguito i cinesi di lingua cantonese giunti nel 1800. Proprio durante il 1800, con il dominio coloniale spagnolo e, verso il 1898 con l'arrivo degli americani, i flussi migratori cinesi verso le Filippine sono stati motivati dalla promettente presenza delle potenze occidentali nelle isole. E' tra la metà del 1700 e quella del 1800 che i cinesi hanno sviluppato le prime attività commerciali aprendosi opportunità anche in altri ambiti economici. Le forti espulsioni a cui sono stati sottoposti per non essere cattolici, che hanno ridotto la loro numerosità portando alla conversione i pochi rimasti, non hanno impedito loro di conquistarsi un ruolo cruciale nell'economia locale filippina. Tale ruolo ha favorito l'accettazione della presenza cinese da parte dei locali. Tuttavia, dal 1850 in poi, sono trascorsi lunghi anni prima che i cinesi potessero vivere in un clima più disteso. Infatti solo verso il 1970, quando il Presidente Marcos è stato eletto alla guida del paese, è stata concessa ai residenti la cittadinanza per naturalizzazione che ha permesso ai cinesi di accedere a vantaggi economici prima negati. Dopo la metà degli anni '70, la presenza cinese nelle Filippine è riuscita anche a conquistarsi un certo protagonismo nella sfera politica.

1500 è cresciuta la pirateria lungo le coste del sud della Cina e lungo le rotte dei paesi del Sud Est Asiatico. Con l'arrivo però nel 1500 dei primi europei nella regione asiatica l'impero cinese ha difeso le proprie coste. Per cui, ha bandito qualsiasi attività commerciale al di fuori dei confini dell'impero e molti cinesi, in cerca di nuove rotte, si sono insediati negli stati del Sud Est Asiatico e a Taiwan non ritornando in Cina per un lungo tempo. Solo verso la seconda metà del 1500 l'impero ha riconosciuto gli scambi commerciali di natura privata. A quell'epoca, la presenza europea nell'area asiatica ha molto incentivato i flussi commerciali stimolando le esportazioni di beni e prodotti cinesi. Il centro degli scambi commerciali navali si è spostato dall'area centro-asiatica verso le coste dei paesi del Sud Est Asiatico. L'ultima dinastia, quella dei Qing (1644-1911) invece, ha imposto l'interdizione alla navigazione nelle acque del Guangdong e del Fujian fino al 1717, proibendo fino al 1893 la migrazione dei propri sudditi verso l'estero (Zhu, 2006; Pan, 1994).

Dall'altra l'apertura politico-economica favorita dal Presidente Marcos, che sosteneva gli investimenti nel paese e le esportazioni all'estero, è stata motivo di attrazione di nuovi flussi dalla Cina. In quegli anni il governo ha sostenuto una migrazione qualificata che potesse soddisfare la politica presidenziale favorevole all'imprenditorialità cinese. Negli anni '90, infatti, i cinesi hanno saputo penetrare vari settori economici divenendo una potenza economica nel paese (Wickberg, 1999).

E' nella penisola malese, che comprende la Malesia, la Thailandia e la Birmania, che risiede la più grande minoranza cinese del Sud Est Asiatico. In Thailandia la popolazione discende in parte dai cinesi di etnia han che, dall'attuale provincia dello Yunnan, sono emigrati verso le coste del Sud della Cina. Al tempo i rapporti tra i primi migranti cinesi e la popolazione thailandese erano distesi, grazie alle relazioni fra le varie dinastie thai e la Cina basate sull'invio di tributi all'Impero cinese. Le dinastie thailandesi hanno impiegato la manodopera cinese, soprattutto, nelle miniere di stagno del Siam¹¹⁵ sin a partire dal 1200. Tuttavia, è tra il 1500 e il 1600, che i cinesi sono diventati una presenza importante nel paese. In quel secolo, caratterizzato dalla presenza portoghese nel Sud del Siam, i cinesi sono stati in grado di soddisfare le esigenze delle dinastie thailandesi proponendosi come agenti dei monopoli commerciali monarchici. Questa loro abilità mercantile li ha portati ad essere ben accettati dalla popolazione locale e ad insediarsi nel tessuto sociale. A partire dal 1700, sia durante il regno del re Taksin (1767-1782) che del re Rama I e dei suoi successori, i flussi migratori dalla Cina sono aumentati. In quel periodo il Siam ha conosciuto un forte sviluppo commerciale di cui i cinesi sono stati tra gli attori economici principali (Vatikiotis, 1999).

Pure verso la metà del 1800, fino alla fine del secolo, la Thailandia ha vissuto un notevole boom economico. Per cui molti cinesi sono emigrati verso il Siam, usufruendo del sistema del *credit-ticket*, e sono stati impiegati come manodopera. Per la loro abilità lavorativa sono stati apprezzati anche dagli inglesi, giunti in Thailandia verso i primi dell'800. E' però a cavallo tra il 1800 e il 1900 che i cinesi si sono affrancati come commercianti, dando vita ad un'influente classe media e ricoprendo un ruolo cruciale nello sviluppo economico del Siam. Fino al 1800 il commercio è stato gestito dalle varie monarchie, ma con la crescita dei flussi migratori cinesi e il loro affrancamento economico, i re thailandesi hanno ceduto parte delle loro proprietà terriere ai cinesi in cambio del pagamento di specifici tributi¹¹⁶. Quando le dinastie thailandesi hanno deciso di porre restrizioni all'influenza cinese nel paese, da parte loro i cinesi sono stati in grado di aprirsi nuove opportunità in altri settori. Verso la fine del 1800 e gli inizi del 1900 si è formata una burocrazia cinese che ha primeggiato nel commercio del riso, come nelle importazioni da Hong Kong e Singapore, guidata da poche ma potenti

¹¹⁵ La Thailandia è nota anche come Siam, nome ufficiale della nazione fino al 24 giugno 1939. Il nome Siam è stato in seguito utilizzato dal 1945 fino al 11 maggio 1949, data della definitiva assunzione dell'attuale denominazione (Vatikiotis, 1999).

¹¹⁶ E' stato applicato un sistema, detto *tax farming*, secondo il quale i cinesi potevano riscuotere tributi su una vasta gamma di merci. Questo ha dimostrato la loro abilità nel cogliere le opportunità offerte dalle varie dinastie ritagliandosi un proprio ambito di potere. Il sistema del *tax farming* è durato fino al 1870 quando le dinastie thailandesi hanno deciso di abolirlo eliminando i privilegi commerciali e terrieri, ma anche politici, di cui godevano i cinesi. Tuttavia, sul piano mercantile, gli accordi tra i commercianti cinesi e i re thailandesi non si sono arrestati anche se, con l'approvazione del *Bowring Treaty* (1855), le dinastie hanno deciso di aprire il commercio locale anche agli europei in modo da bilanciare l'influenza cinese (Vatikiotis, 1999).

famiglie di lingua teochiu. A tale élite si è affiancata un'imprenditoria sino- thailandese che si è distinta nella produzione di manufatti per il mercato interno. Se verso la fine del 1800 la supremazia economica cinese è stata duramente ostacolata dai governi thailandesi, è solo a partire dal 1940 che l'economica cinese ha di nuovo conosciuto un periodo di crescita. Grazie, infatti, alle nuove tariffe sull'importazione introdotte negli anni '30 le industrie thailandesi hanno potuto dar vita a joint venture con gli imprenditori cinesi facilitandoli ad inserirsi nel circuito economico nazionale. Inoltre, la fine del potere coloniale, il rallentamento delle importazioni europee e il declino di importanti compagnie commerciali europee hanno aiutato l'ascesa economia dei cinesi in Thailandia. Risalgono, dunque, agli anni '40 e '50 con l'apertura agli investimenti esteri le attuali basi del capitale economico cinese sorto grazie all'azione di rilevanti gruppi economici cinesi tuttora presenti nel paese (ivi).

Allo sviluppo economico cinese nelle Filippine e in Thailandia ha fatto seguito anche un forte sentimento di intolleranza verso la presenza cinese. Nelle Filippine l'atteggiamento discriminatorio nei confronti dei cinesi si è manifestato in momenti storici diversi. Dal 1570 al 1750, durante il periodo coloniale spagnolo, il protagonismo economico e la diffusione della cultura cinese sono stati fortemente temuti dalle autorità spagnole che hanno applicato politiche restrittive. Per esempio si è imposto il divieto di risiedere in determinate aree urbane, di sviluppare opportunità commerciali, si sono imposti tributi ai cinesi e molti di loro sono stati impiegati come forza lavoro. Dal 1603 al 1639, in particolare, i cinesi sono stati perseguitati anche dagli spagnoli a tal punto che in quegli anni si sono contati circa 20.000 morti. Gli spargimenti di sangue sono continuati nei decenni successivi fino alla metà del 1700. Fino allora si è operato un costante controllo dei flussi migratori dalla Cina e l'attuazione di espulsioni di migranti cinesi dalle Filippine. Se verso la prima metà del 1800 i cinesi sono riusciti ad addentrarsi nel tessuto sociale filippino, tra il 1850 e il 1930, la crescita demografica cinese nelle isole e la loro superiorità negli affari ha fatto scatenare una forte reazione della popolazione locale. Da parte loro, i cinesi si sono organizzati in associazioni per tutelare i loro affari economici, negoziando con il governo e interloquendo con la madrepatria. In questo periodo, sono riusciti anche ad assumere un ruolo di comando nell'economia filippina, controllando i tre quarti dell'attività commerciale e finanziando la prima Banca Cinese. Lo spirito nazionalista cinese è cresciuto molto tanto da fondare partiti e quotidiani in lingua cinese. Tuttavia, tra il 1930 e il 1975, la presa di coscienza di un'identità filippina ha inasprito il sentimento di diffidenza e distacco verso i cinesi da parte della popolazione locale. Sono state approvate misure governative con l'obiettivo di colpire le attività economiche e la dimensione culturale cinese. Inoltre, tra il 1942 e il 1945 quando le Filippine sono state occupate dal Giappone, i cinesi che non si sono piegati al potere giapponese sono stati vittime di ulteriori discriminazioni. Nei primi anni del 1900 poi il potere economico cinese ha risentito della Depressione e dalle misure restrittive del governo filippino finalizzate a colpire il protagonismo cinese. La stessa indipendenza delle Filippine (1946), in un primo momento, sembrava permettesse un riconoscimento economico dei cinesi ma, in un secondo, sono state approvate leggi finalizzate ad attuare ulteriori restrizioni. Tuttavia la crescita economica che le Filippine hanno vissuto in quegli anni ha, comunque, permesso ai cinesi di diversificare le proprie

attività nel corso della seconda metà del 1900. Nonostante i continui ostacoli, nelle Filippine si è formata un'élite economica cinese che ha investito in vari ambiti (es: commercio, settore tessile, produzione alimentare, ambito farmaceutico) divenendo potente anche sul piano finanziario (Wickberg, 1999).

Allo stesso modo in Tailandia i cinesi hanno vissuto momenti di ostilità. Tra la fine del 1800 e il 1900, di fronte al crescente sentimento nazionalista cinese e all'affermazione economica di questa comunità, si sono diffusi forti pregiudizi. In particolare, la dinastia del re Rama VI ha permesso la diffusione di un nazionalismo thailandese volto a circoscrivere l'influenza cinese. Pure i governi thailandesi di fine 1800 hanno alimentato un sentimento di intolleranza verso la borghesia, volendo incentivare maggiormente gli interessi imprenditoriali delle potenze occidentali nel Siam. A quel tempo i cinesi sono stati definiti "gli ebrei dell'Oriente": soggetti incapaci di riconoscere le leggi degli stati ospitanti e restii a diventarne cittadini. Per cui, a Bangkok, ai residenti cinesi sono state applicate nuove tasse al fine di indebolirne l'influenza economica. Questa situazione di tensione è stata ulteriormente aggravata dallo spirito nazionalista cinese che ha portato i cinesi a boicottare, durante la seconda guerra sino-giapponese (1937-1945), i prodotti giapponesi. Una scelta quest'ultima percepita dai governi giapponesi come una minaccia alla stabilità interna. In seguito, con l'avvento del regno di Rama VII e il colpo di Stato del 1932 che ha dato inizio ad una monarchia costituzionale, la Tailandia ha vissuto un periodo di instabilità politica. Durante il decennio compreso tra, il 1930 e il 1940, vi è stata l'applicazione di specifiche misure finalizzate a limitare le attività economiche cinesi. Pertanto, i cinesi sono stati nuovamente esclusi dall'esercitare certe professioni e forme di controllo su settori commerciali che sono state, al contrario, sottoposte ad un monopolio governativo (Vatikiotis, 1999).

3.3 Gli Stati Uniti

Gli Stati Uniti sono stati a lungo un'area di destinazione dei cinesi provenienti dalla PRC, come da Hong Kong e Taiwan. L'immigrazione cinese verso gli Stati Uniti ha inizio ai primi dell'800. Dal 1800 fino al 1949, sono giunti migranti provenienti dalla Cina, dal Giappone, dall'India, dalla Corea e dalle Filippine. Questo primo periodo della diaspora ha coinciso con la fine della schiavitù e lo sviluppo economico di zone come la costa del pacifico e le isole Hawaii. La stessa presenza delle potenze occidentali nell'area asiatica è stata un elemento propulsivo per la nascita di flussi migratori verso l'estero¹¹⁷ (Liu, 1995; Lai, 1999; Ling Tam, 2002). I cinesi sono stati i primi asiatici a giungere negli Stati Uniti e i flussi migratori al tempo erano composti da una forte

¹¹⁷ Data la forte presenza marittima sia britannica che americana nell'area del pacifico, a partire dalla prima metà del 1800, è stato naturale per molti asiatici emigrare sia verso la Gran Bretagna che verso gli Stati Uniti. Tra l'altro, gli asiatici che sono partiti per gli stati americani hanno potuto usufruire delle vie di scambio marittimo attraverso le quali gli Stati Uniti sono entrati in commercio con la Cina, creando ponti di scambio tra l'oriente e la costa del Pacifico e le Hawaii (Liu, 1995; Ling Tam, 2002).

presenza regionale¹¹⁸. Come è avvenuto per l'area asiatica, pure per quella americana la migrazione cinese si è basata su due fattori principali. Da una parte, il sistema del *credit-ticket* a cui molti cinesi hanno fatto ricorso in mancanza di fondi personali; dall'altra, la componente prettamente maschile dei flussi in quanto le sole donne ad emigrare, nei primi decenni, sono state le mogli dei commercianti e le domestiche¹¹⁹ (Liu, 1995; Lai, 1999; Cheng e Bonacich, 1984; Chang, 2003; Mei, 1984a, 1984b).

I flussi migratori dalla Cina hanno portato nel nuovo continente forza lavoro preziosa. Infatti, se da una parte la ricerca di manodopera a basso costo ha condotto i proprietari terrieri e industriali occidentali a investire in Asia, dall'altra, la scoperta dell'oro in California nel 1848 e la nascente industria dello zucchero nelle Hawaii ha richiesto l'impiego di nuovi lavoratori. I migranti cinesi sono diventati forza lavoro necessaria anche per l'attività estrattiva, che ha avuto inizio nella seconda metà del 1800 e ha portato molti cinesi ad emigrare nelle zone occidentali degli Stati Uniti fino a raggiungere il Canada (Pan, 1999; Chang, 2003; Teitelbaum, Asher, 2005). Intorno al 1850, quando la ricerca dell'oro ha avuto fine, lo stato della California ha continuato ad usufruire di manodopera cinese impiegata in vari settori (es: nella costruzione di strade, nell'agricoltura, nel lavoro domestico, nelle lavanderie, nelle fabbriche di scarpe e vestiti, nella produzione di sigarette). Noto è stato, tra il 1860 e il 1880, l'impiego di manodopera cinese nell'area occidentale per la costruzione della ferrovia transcontinentale. Durante questo periodo, molti cinesi si sono stabiliti in agglomerati urbani sorti lungo la ferrovia finché, terminata quest'opera, alcuni sono emigrati verso il centro e l'est degli Stati Uniti (Pan, 1994, 1999; Lai, 1999; Bentz, Schwemmer, 2002)¹²⁰.

A partire dal 1800 i cinesi hanno iniziato a sviluppare alcune attività economiche iniziando a distinguersi nel contesto socio-economico americano. Si sono inseriti nell'ambito agricolo come commercianti di barbabietole da zucchero e nel settore ittico lungo la costa nord occidentale del Pacifico (Pan, 1994, 1999; Lai, 1999; Bentz, Schwemmer, 2002). A quel tempo si contava una concentrazione considerevole della presenza cinese nelle aree urbane, soprattutto in California e nella città di New York. Forti erano le connessioni interne alle reti familiari e associazionistiche tra soggetti

¹¹⁸ La gran parte dei cinesi che sono emigrati tra la metà del 1800 e i primi anni del 1900 proviene dal Canton. Nello specifico, dai villaggi situati presso il Fiume delle Perle e dai distretti rurali di questa regione, in particolare il Taishan ha visto la partenza esclusivamente verso gli Stati Uniti di circa la metà della sua popolazione. Invece, da un altro distretto, il Zhongshan, i flussi migratori sono stati diretti verso le Hawaii. A queste isole sono giunti anche i cinesi della zona di Xiangtan nella regione dello Hunan, mentre una minoranza è partita dall'area cantonese del Fiume delle Perle (Liu, 1995; Lai, 1999; Cheng e Bonacich, 1984; Chang, 2003; Mei, 1984a, 1984b).

¹¹⁹ Gli uomini che hanno lasciato la Cina in cerca di una condizione economica migliore per anni sono rimasti a vivere da soli nel nuovo continente inviando alle mogli, restie ad emigrare, i loro guadagni. Se da una parte poi i datori di lavoro non hanno messo a disposizione delle famiglie immigrate alcun supporto, dall'altra, il ritorno in patria dopo anni di lontananza non è stato per tutti un obiettivo concretizzabile. Inevitabile, quindi, è stata la diffusione della prostituzione femminile che si è sviluppata lungo la costa occidentale degli Stati Uniti caratterizzata principalmente da donne cinesi (Liu, 1995; Lai, 1999; Bonacich e Cheng, 1984; Chang, 2003; Mei, 1984a, 1984b).

¹²⁰ Pure le isole Hawaii sono state interessate dalla presenza cinese durante l'800: i primi cinesi sono giunti ad Honolulu verso il 1820. E' a partire, comunque, dal 1830 che i cinesi sono stati impiegati nella produzione dello zucchero, come nella coltivazione del caffè, nell'allevamento del bestiame e della pesca. Nei primi anni del 900, nelle stesse isole Hawaii, i cinesi sono riusciti a competere con altri migranti asiatici nella coltivazione delle barbabietole e nella vendita dello zucchero. Alcuni di loro, in quanto stimati professionisti, sono entrati a far parte della *middle class* diventando noti personaggi pubblici e acquisendo la cittadinanza americana (Lai, 1999; Liu, 2002).

aventi le stesse origini geo-dialettali. L'atteggiamento discriminatorio nei confronti dei cinesi però, che si è diffuso nel corso del 1800, li ha portati a concentrarsi in determinati settori dell'economia locale (es: il lavoro domestico o nelle lavanderie). Inoltre li ha spinti ad avviare attività autonome come l'apertura dei primi ristoranti o negozi di prodotti tipici cinesi. In California, come nella regione del Delta del Mississippi, i cinesi sono diventati abili venditori di prodotti alimentari, specializzandosi nella produzione di differenti tipi di colture e nella coltivazione di fiori. E' soprattutto nei primi anni del 1900 che la presenza cinese ha mostrato la sua capacità imprenditoriale. Se pur ostacolata dall'antagonismo della società ospitante, nonché dalla mancanza per alcuni migranti di solide basi finanziarie, la presenza cinese negli Stati Uniti si è inserita con successo nel settore commerciale, industriale e bancario. Con l'avvento della seconda guerra mondiale, c'è stato un ritorno all'impiego della manodopera straniera e soprattutto cinese. Questo ha comportato un ritorno dei flussi migratori asiatici, se pur essi non abbiano raggiunto i livelli dei decenni precedenti.

E' nel secondo dopo guerra¹²¹ che i migranti cinesi hanno potuto impegnarsi nuovamente in attività imprenditoriali gestendo lavanderie, drogherie e supermarket. E' sempre il settore della ristorazione l'ambito in cui si sono distinti arrivando a gestire, nel 1940 più di 4.000 ristoranti, e verso la metà degli anni '70 più di 6.000. Accanto alla ristorazione si è sviluppato anche la produzione tessile: negli anni '60, San Francisco è stato il centro propulsivo a cui è seguito negli anni '70 New York. A quel tempo, grazie al boom economico del secondo dopoguerra, molti giovani cinesi sono diventati imprenditori nell'ambito tecnologico. Invece un numero ridotto di cinesi è rimasto nel settore agricolo amministrando ampie fattorie in California, Florida, New Jersey, Long Island e nella zona di New York. In quegli anni, l'aumento di attività gestite da cinesi ha portato alla nascita di istituzioni finanziarie fondate da uomini di affari i quali hanno stretto partnership con investitori esterni alla comunità cinese¹²². Tra gli anni '60 e '70

¹²¹ Gli Stati Uniti non hanno riconosciuto la Repubblica Popolare Cinese (1949) e hanno mantenuto diplomatici rapporti con il regime nazionalista di Taiwan. Durante la guerra di Corea (1950-1953) e del Vietnam (1960-1975), nello scacchiere internazionale, gli Stati Uniti e la Cina sono stati dichiarati nemici. L'ostilità tra le due nazioni è aumentata ed è stata caratterizzata da un ritrovato sentimento anticomunista in America. Tuttavia, sul fronte della politica migratoria, il Congresso ha mantenuto una linea di coerenza rispetto alle scelte effettuate. Per esempio, ha approvato un provvedimento che ha permesso a molti cinesi di rimanere negli Stati Uniti e che fece sì che, tra il 1950 e il 1960, circa 30.000 rifugiati avessero accesso al suolo americano¹²¹. E' da dire che le quote di accesso molto restrittive che il Congresso ha stabilito nel secondo dopo guerra ha spinto molti cinesi, intorno agli anni '40, intenzionati ad entrare negli Stati Uniti a scegliere una via di accesso illegale che li ha portati ad essere perseguitati dalle autorità. A partire, invece, dal 1950 hanno avuto inizio i flussi di studenti cinesi originari di Taiwan e Hong Kong che ambivano ad un'istruzione elevata negli Stati Uniti. Nel secondo dopo guerra, quindi, la maggior apertura e accettazione da parte della società americana ha consentito a molti asiatici di trovare negli Stati Uniti possibilità occupazionali e di conseguire posizioni elevate (Lai, 1999).

¹²² Nel corso degli anni '60, la composizione dei flussi provenienti dalla Cina ha subito un cambiamento. L'immigrazione asiatica di quel periodo, infatti, è stata molto diversa da quella precedente ad entrambi i conflitti mondiali, sia per la numerosità che ha raggiunto oltre che per la sua composizione socio-demografica. Nella migrazione antecedente al 1945, il flusso migratorio proveniente dall'area asiatica era costituito da soggetti appartenenti alla stessa classe sociale e con le medesime difficoltà occupazionali. Invece, dopo il 1965, c'è stato l'arrivo negli Stati Uniti di lavoratori di basso profilo oppure di professionisti o studenti. Alcuni di loro sono arrivati legalmente, mentre altri hanno scelto le vie illegali. Inoltre, se fino al 1960 la gran parte dei cinesi proveniva in modo quasi esclusivo dalla zona cantonese del Fiume delle Perle, dopo il 1965 l'origine dei migranti era riconducibile a comunità differenti. Infatti ai cinesi di lingua cantonese, hanno fatto seguito i cinesi dal Fujian di lingua hakka e hokkien e, infine, i flussi da Taiwan. A partire da questo periodo, la migrazione cinese si è basata su una

lo sviluppo economico delle attività cinesi, in particolare nel tessile, ha subito un forte calo. Il settore della ristorazione, invece, ha mantenuto un trend considerevole: verso la metà degli anni Novanta si contavano più di 20.000 ristoranti cinesi in grado di offrire, non solo cibo cinese, ma anche giapponese ed occidentale. E' di quegli anni la nascita dei primi fast food cinesi poiché, la crescente presenza asiatica, negli Stati Uniti ha fatto aumentare la domanda di cibo tipico delle regioni di provenienza. Quindi, gran parte del business cinese, si è focalizzato sull'importazione di quantità di prodotti alimentari e nell'apertura di supermarket in grado di offrire un'ampia gamma di prodotti tipici della cucina cinese e dei paesi del Sud Est asiatico. A partire dagli anni '70, i cinesi hanno effettuato investimenti di capitale a tutti gli ambiti dell'economia americana. Si sono inseriti nel settore edile, avviando aziende nell'ambito dell'ingegneria elettronica, specializzandosi pure nel commercio di pietre preziose e nel settore della costruzione navale. In quegli anni sono cresciute pure le collaborazioni tra i cinesi residenti negli Stati Uniti e la madrepatria, soprattutto, nell'acquisizione di quote in aziende sia a Taiwan, che a Hong Kong come in altre zone della Cina e dei paesi del Sud Est asiatico. Questo ha portato all'apertura di nuovi istituti di credito, non solo nelle tradizionali zone di insediamento cinese, ma anche in molte altre città americane (Lai, 1999).

Come per l'area del Sud Est Asiatico così, per gli Stati Uniti, l'ascesa socio-economica cinese è stata segnata da momenti di tensione e da forti contrasti. Infatti la nascita, a partire dal 1800, delle note *Chinatown* di San Francisco¹²³, New York e Los Angeles non è solo imputabile alla volontà dei migranti cinesi di dar vita a comunità etniche, concentrate spazialmente, basate sui network familiari in grado di dare sicurezza e fornire opportunità lavorative a chi giungeva negli Stati Uniti. La costituzione di tali Chinatown è dovuta anche alla discriminazione razziale che gli asiatici hanno subito negli Stati Uniti. Se all'inizio, la migrazione asiatica era importante per il contesto economico americano di fine Ottocento, in seguito gli asiatici si sono scontrati con una serie di provvedimenti legislativi volti a limitare i loro diritti civili e politici (Lai, 1999; Choo, 1968). Per esempio, è stata promulgata l'*Anti-miscegenation law* che ha impedito alle donne bianche di sposare uomini asiatici (Liu, 1995). Un altro provvedimento è stato il *Page Act* (1875) che ha imposto rigorosi controlli alle donne cinesi che giungevano negli Stati Uniti per accertarsi che non fossero delle prostitute. Le umilianti perquisizioni a cui sono state costrette ha dissuaso molte di loro a ricongiungersi con i propri mariti. Nel 1882 il Congresso americano ha promulgato la famosa *Chinese Exclusion Act* che ha proibito l'arrivo di ulteriori flussi migratori di lavoratori dalla Cina e impedito ai cinesi di ottenere la cittadinanza per naturalizzazione. In seguito, questa decisione è stata estesa anche alle mogli dei lavoratori. La promulgazione di tali provvedimenti ha impedito la riunificazione delle

composizione quasi paritaria tra maschi e femmine e vi è stato un aumento dei matrimoni misti. Inoltre, negli anni '60, molti cinesi sono emigrati verso gli Stati Uniti da zone di alta instabilità politica come Cuba, gli stati dell'America centrale, ma anche dal Vietnam, dalla Cambogia e dal Laos. Tra il 1960 e il 1990, negli Stati Uniti i cinesi hanno raggiunto la quota di circa due milioni di presenze divenendo il gruppo di asiatici demograficamente più ampio (Lai, 1999).

¹²³ A quel tempo sono nate le famose *Tongs*: società segrete che hanno sovvertito il primordiale significato delle tradizionali associazioni, poiché i membri si sono dedicati ad attività illecite come il gioco d'azzardo, il traffico di droga e la prostituzione (Lai, 1999; Velasquez Morales, 2002).

famiglie dei migranti asiatici e ha fatto sì che, non solo cinesi ma anche filippini e coreani, abbiano fatto ritorno in patria. Molti datori di lavoro americani hanno preferito impiegare forza lavoro giapponese, in sostituzione di quella cinese¹²⁴. Tra la metà del 1800 e l'inizio del 1900, la presenza cinese negli Stati Uniti è arrivata quindi a toccare i minimi storici (Liu, 1995; Lai, 1999; Teitelbaum, M., Asher, R., 2005; Friday, 1994).

Durante la seconda guerra mondiale, a causa dell'invasione della Cina da parte del Giappone, l'atteggiamento della società americana verso i cinesi è migliorato. Il clima favorevole che si è diffuso nella società americana ha portato il Congresso americano nel 1943 ad abrogare la *Chinese Exclusion Act* e a riconoscere specifiche quote migratorie e il diritto, per i residenti cinesi, di ottenere la cittadinanza per naturalizzazione (Liu, 1995; Lai, 1999). Nel periodo seguente il secondo conflitto mondiale le pressioni interne come internazionali hanno aiutato le minoranze etniche ad ottenere significative conquiste sul piano politico, economico e salariale. Questo ha portato a contrastare il sentimento di discriminazione razziale: sono state assunte una serie di decisioni di svolta da parte del Congresso fino a giungere, nel 1965, ad una legislazione che ha riaperto ad un'ondata di flussi provenienti dall'Asia¹²⁵. A quel tempo, è stata rivista la legislazione sull'immigrazione con il decreto *Immigration and Nationality Act* (1952), che ha posto le basi per la stesura di un vero e proprio "Statuto sull'immigrazione". Quindi molti immigrati ritenuti importanti per il mercato americano, assieme ai loro familiari, hanno ottenuto visti per entrare negli Stati Uniti (Lai, 1999). Tra il 1960 e il 1970 la popolazione cinese negli Stati Uniti è cresciuta demograficamente in conseguenza alla politica di liberalizzazione degli ingressi da parte del Congresso. Per cui è stata approvata l'*Immigration Act* (1965): una legge che ha fornito nuove possibilità lavorative a soggetti qualificati, garantendo a tutti gli immigrati compresi i cinesi un uguale trattamento (Liu, 1995; Ong et al, 1994). Da quel momento, gli Stati Uniti hanno continuato più ad incentivare che a contrastare la migrazione cinese. Per cui, varie modifiche sono state portate all'*Immigration Act*: i cambiamenti maggiori hanno riguardato la riunificazione familiare e la concessione di nuovi visti per lavoro. A partire dagli anni '90, quindi, si sono distinte due tipologie di migranti asiatici: i soggetti qualificati e i lavoratori privi di qualifiche. Tuttavia la

¹²⁴ Alcuni migranti cinesi hanno tentato comunque di entrare nel nuovo continente attraverso vie illegali o adottando vari espedienti e, per questo, sono stati intensificati i controlli nelle zone portuali (Lai, 1999). A sua volta, la manodopera giapponese si è ridotta gradualmente a causa dell'approvazione della *Gentlemen's Agreement* del 1907, con cui il Giappone ha limitato i flussi migratori per motivi di lavoro verso gli Stati Uniti. Piuttosto, il governo giapponese ha preferito agevolare la migrazione femminile, in modo da acconsentire la riunificazione delle famiglie nel nuovo continente. Nel momento in cui la migrazione dal Giappone ha subito una battuta d'arresto gli unici flussi provenienti dal continente asiatico sono stati quelli filippini. Infatti, con la promulgazione da parte del Congresso americano, nel 1924, della *Immigration Act* è stato imposto il blocco dei flussi migratori dai paesi asiatici, soprattutto dal Giappone, mentre sono stati mantenuti quelli provenienti dalle Filippine, almeno fino all'approvazione di una nuova legge nel 1935 (Pan, 1999).

¹²⁵ Altre misure legislative sono state approvate in favore degli asiatici. Nel 1945 è stata promulgata la *War Brides Act* che ha permesso ai veterani americani di rientro negli Stati Uniti di ricongiungersi alle mogli cinesi. Nel 1948 sono state apportate revisioni alla *Displaced Persons Act* secondo cui gli asiatici e, in particolare i cinesi della PRC, hanno potuto accedere agli Stati Uniti durante il periodo della guerra fredda ed è stata data la possibilità a molti rifugiati cinesi di vivere negli Usa. Sempre nel 1948 gli Stati Uniti hanno deciso di disporre di forza lavoro altamente preparata e, dunque, è stato garantito circa il 30% dei visti d'entrata a persone altamente qualificate provenienti dall'estero (Ong et al., 1994).

visibilità imprenditoriale che la migrazione asiatica e cinese ha avuto negli Stati Uniti nel secondo dopoguerra, concentrata maggiormente in determinate aree del paese (es: California, lo stato di New York, Washington, il Texas, l'Illinois, il Massachusetts e il New Jersey), ha contribuito ad alimentare a periodi alterni l'astio verso gli asiatici da parte degli americani. Da parte loro però i cinesi, come gli asiatici, hanno saputo reagire incentivando il senso di identità e di appartenenza (Liu, 1995).

3.4 L'Europa

Come l'area asiatica e statunitense, così quella europea è stata interessata dalla migrazione cinese e dallo sviluppo imprenditoriale a cui i cinesi hanno dato vita in vari settori. Ad un tempo, la migrazione cinese è stata ostacolata da un sentimento di risentimento della popolazione locale per la penetrazione del tessuto economico locale. La storia europea della diaspora, quindi, presenta tratti comuni a quella asiatica e americana: anche in questa regione la migrazione cinese è stata caratterizzata da momenti di apertura e di sostegno all'intraprendenza cinese, come da periodi di impiego forzato della manodopera cinese e di astio per l'arricchimento economico sviluppato dalle comunità cinesi.

Queste dinamiche si osservano considerando la storia della diaspora negli stati europei ed, in particolare, in Russia, Gran Bretagna e Francia. Questi sono paesi significativi per i flussi migratori cinesi. La Russia è stata la prima meta di destinazione della migrazione cinese proveniente dal Nord della Cina con un impiego forzato della forza lavoro cinese nel corso degli anni. Gran Bretagna e Francia, invece, sono paesi in cui i cinesi si sono insediati più tardi verso il 1700 ed i cui flussi, differenti per provenienza, sono rilevanti poiché soprattutto nel caso francese sono collegati alla migrazione verso l'Italia. Inoltre, in questi due paesi, la conquista di spazi economici e l'avvio di attività in vari ambiti da parte dei cinesi ha rappresentato un modello di successo imprenditoriale che si è diffuso in altri stati europei compresa l'Italia.

Come appena accennato, in Russia la comunità cinese è una delle più antiche d'Europa e risale alle prime migrazioni verso la Siberia nel 1400. La migrazione cinese verso la Russia è stata da sempre facilitata dalla prossimità geografica dei due paesi. Grazie a tre principali vie di accesso - la regione del Xinjiang a est, la Mongolia Interna e la Manciuria - cacciatori, pastori e commercianti cinesi hanno avuto accesso con regolarità al territorio russo. Tuttavia, la presenza cinese è diventata più evidente quando, con il Trattato di Nerchinsk (1689), questo stato ha riconosciuto l'annessione della zona di Amur, ad estremo oriente, alla dinastia Qing che solo verso la metà del 1800 la Russia ha riconquistato¹²⁶ (De Tinguy, 1998; Maslov, 1999). In particolare, è tra la seconda metà del 1800 e la prima metà del 1900, che è iniziato il massiccio

¹²⁶ Con il Trattato di Pechino del 1860 la Russia ha esteso la sua influenza commerciale e politica su tutta la frontiera nord est dell'impero Qing, a partire dalla Manciuria fino al Xinjiang. Tuttavia, la migrazione cinese lungo la linea di confine non si è arrestata, poiché i lavoratori stagionali dalle zone a nord della Cina hanno oltrepassato continuamente il confine cercando lavoro in territorio russo (De Tinguy, 1998; Maslov, 1999).

reclutamento di lavoratori cinesi provenienti dalle provincie del nord e dell'est della Cina diretti verso la Siberia o la Russia più orientale. Si è trattato di forza lavoro impiegata per la deforestazione, per la costruzione della Transiberiana o per l'estrazione di oro dalle miniere. Verso la fine del 1800 il governo russo ha tentato di applicare restrizioni ai flussi migratori in entrata, ma gli spostamenti stagionali sono continuati fino ai primi anni del '900. Tuttavia, durante la prima guerra mondiale, la Russia ha dovuto cambiare la politica poiché la necessità di forza lavoro era un'esigenza impellente. La Russia, infatti, ha dovuto impiegare tra il 1915 e il 1917 circa 500.000 cinesi nelle miniere, nelle zone petrolifere e nella costruzione delle ferrovie, mentre altri sono stati inviati al fronte a combattere. Nonostante l'invio di uomini sia stato regolato da contratti stipulati tra le autorità governative cinesi e russe, notevoli sono stati i flussi illegali e le situazioni disumane a cui i cinesi sono stati sottoposti. Dopo il 1917 molti cinesi sono stati rimpatriati, altri sono rimasti in Russia e pur di non vivere in condizioni di miseria si sono arruolati nell'Armata Rossa, mentre un elevato numero si è stabilito nell'estrema Russia. Tra gli anni '20 e '30 del 1900 la forza lavoro cinese è stata di nuovo impiegata nella costruzione di grandi opere. In questi anni, gli insediamenti cinesi si sono espansi anche verso le aree centrali ed occidentali del paese dando vita alle prime attività commerciali. I rapporti tra Russia e Cina hanno vissuto una fase di distensione con la presa del potere, nel 1949, del Partito Comunista Cinese. Questo ha permesso l'incremento dei flussi migratori verso la Russia. E' accaduto però che, quando le relazioni politiche tra i due stati si sono irrigidite a causa di contrapposizioni ideologiche, i residenti cinesi sono stati nuovamente trattati con sospetto ed etichettati come spie. Con la fine del comunismo il clima di discriminazione nei loro confronti si è affievolito. Tra il 1992 e il 1994 la politica governativa russa ha varato la nuova legislazione sull'immigrazione¹²⁷, in seguito alla quale si è verificata una massiccia migrazione dalla Cina, ma anche dall'Africa e dal Medio Oriente.

La storia della presenza cinese in Gran Bretagna, invece, è legata al dominio coloniale inglese nella regione asiatica. Nel paese europeo i primi cinesi sono giunti nel 1700, approdando a Londra e Liverpool, dove hanno lavorato nei porti come mozzi e marinai. Nel corso del 1800, i cinesi provenienti dal sud della Cina e soprattutto dal Guangdong, sono stati coloro che hanno dato vita ai primi insediamenti a Liverpool e a Limehouse sulla riva nord del Tamigi. In quest'area, sin dai primi anni del 1900, è nata la prima *Chinatown* in cui hanno coabitato i nuclei familiari cinesi come le coppie miste di uomini cinesi e donne inglesi da cui ora discendono le attuali generazioni sino-inglesi. E' stato in questo periodo storico che, come è avvenuto negli Stati Uniti, così anche in Gran Bretagna si è diffuso un forte sentimento di ostilità per la presenza cinese, per la sua costante crescita demografica e per la sua penetrazione nel contesto economico locale. I cinesi sono stati attaccati dalla stampa locale¹²⁸ e costretti a svolgere solo due tipi di attività: la gestione di lavanderie e drogherie. Come è accaduto

¹²⁷ Nel 1992 il Presidente Boris Yeltsin ha creato il *Federal Migration Service* con lo scopo di implementare politiche in grado di contrastare i flussi migratori illegali, vista l'inesperienza precedente del governo russo nel gestire la questione dell'immigrazione (Maslov, 1999).

¹²⁸ Nonostante tali attacchi i cinesi hanno reagito fondando delle proprie associazioni, come la *Chinese Freemason Society*, la *Zhigong Tong* o la *Chinese Language School* sostenute da potenti uomini d'affari (Parker, 1998, 1999; Choo, 1968; Chan, Chan, 1997).

in Russia, durante la prima guerra mondiale, così in Gran Bretagna la manodopera cinese si è rivelata preziosa: sono stati impiegati, infatti, più di 100.000 uomini cinesi provenienti dalla regione del Shangong, a nord della Cina, come scavatori di trincee, cuochi e meccanici. Allo stesso modo, durante il secondo conflitto mondiale, i cinesi hanno lavorato nel porto di Liverpool fornendo un supporto indiretto alle truppe e, alcuni di loro, sono stati inviati di nuovo al fronte. Nel corso del secondo dopoguerra, nuovi flussi migratori cinesi sono giunti dalle colonie del British Commonwealth e, dal 1945 e negli anni successivi, i cinesi sono stati ancora impiegati come manodopera in vari ambiti dell'economia locale (es: nei porti come operai, nel lavoro domestico, nelle lavanderie, nella vendita ambulante). Per tutto il 1900 i flussi migratori dalla Cina e da Hong Kong non si sono mai interrotti. Ai braccianti delle zone rurali hanno iniziato ad emigrare anche nuove figure quali studenti, diplomatici e membri dell'esercito cinese. Con la fine della seconda guerra mondiale il governo inglese ha adottato il provvedimento noto come *British Nationality Act* (1948) che ha permesso a tutti i cittadini del *Commonwealth* di risiedere in Gran Bretagna. Questo ha incentivato l'arrivo in Gran Bretagna di nuovi flussi migratori da Hong Kong, come da Singapore e dalla Malesia. Ad essi si sono aggiunti i rifugiati che hanno lasciato la Cina nel 1949 con la nascita della Repubblica Popolare Cinese, tra cui cinesi di etnia hakka provenienti dalle zone rurali di Hong Kong (Parker, 1998, 1999; Choo, 1968; Chan, Chan, 1997).

La Francia ha stretto i primi rapporti con la Cina durante l'epoca del commercio della seta, quando la città di Lyon è stata una delle tappe principali della famosa Via della Seta. Nel 1700, Lyon è stata l'unica città francese in cui sono giunti i primi mercanti cinesi. Flussi migratori più consistenti però sono iniziati durante la prima guerra mondiale. A quel tempo, sia la Francia che la Gran Bretagna hanno reclutato lavoratori a contratto da impiegare come manodopera in patria, mentre i soldati combattevano al fronte. Quindi, tra il 1916 e il 1918, sono arrivati in Francia circa 140.000 lavoratori cinesi impiegati per svolgere i lavori più diversi e faticosi. Al termine del primo conflitto mondiale la gran parte dei cinesi sono stati rimpatriati, ma 3.000 lavoratori hanno scelto di restare in Francia. Tra di loro, i soggetti più qualificati, sono stati impiegati nelle industrie metallurgiche o in quelle aeronautiche nei sobborghi di Parigi. Se i primi flussi migratori verso la Francia erano originari soprattutto delle regioni a nord della Cina, coloro che sono rimasti nel paese provenivano invece dalle regioni del Nord come Shandong, Hebei, Hubei e Anhui. Inoltre, dai flussi legati al primo conflitto mondiale ha fatto seguito una ridotta migrazione di studenti-lavoratori che è andata ad incrementare gli insediamenti cinesi soprattutto nell'area parigina. A questa seconda ondata migratoria se ne è aggiunta una terza, tra il 1918 e il 1940, costituita da migranti provenienti dal Sud della Cina, ossia dalla regione del Zhejiang, e dai distretti di Wenzhou e Qingtian di lingua "wu"¹²⁹. Quest'ultimo flusso migratorio è andato ad accostarsi a quello degli anni precedenti, quando tra i migranti reclutati come

¹²⁹ La lingua wu è una delle principali varianti della lingua cinese dopo il mandarino. È parlata principalmente nella provincia del Zhejiang, nella municipalità di Shanghai, nel sud della provincia di Jiangsu e in piccole parti delle province di Anhui, Jiangxi e Fujian. Inoltre, è parlata nei luoghi della diaspora come Taiwan, Hong Kong e Singapore e in alcuni stati europei dove i migranti del Zhejiang si sono stabiliti (Pan, 1999).

forza lavoro c'erano anche i cinesi del Zhejiang. I flussi provenienti proprio da Wenzhou e da Qingtian si sono intensificati nel periodo tra le due guerre e al termine della seconda. Nel secondo dopo guerra, infatti, gli eventi politici¹³⁰ che hanno riguardato l'Asia sono stati radicali e hanno spinto molti cinesi della PRC ad emigrare altrove. I flussi migratori dalla Cina hanno ripreso, invece, con maggiore intensità intorno al 1964 quando Francia e Cina hanno firmato un accordo che ha permesso a molti cinesi di ricongiungersi ai propri familiari. I principali beneficiari sono stati proprio i migranti provenienti dai distretti di Qingtian e di Wenzhou che, dopo la Rivoluzione Culturale del 1949, sono stati costretti a rimanere a Hong Kong e Macao senza raggiungere la Francia. In seguito, nel 1975 la sconfitta del regime di Saigon durante la guerra del Vietnam accanto alla perdita dell'Indocina da parte della Francia, si sono avuti ulteriori flussi migratori verso la Francia. Per cui, tra il 1975 e il 1987, sono giunti più di 145.000 rifugiati. Inoltre, tra il 1955 e il 1960, altri migranti cinesi dalla Francia sono emigrati verso la Norvegia, il Belgio o l'Italia. Verso gli anni '80, infine, dalla Cina si è avuta una nuova ondata migratoria verso la Francia proveniente anche da Hong Kong, Macao e dagli altri stati del Sud Est Asiatico che è andata ad irrobustire la considerevole presenza cinese¹³¹ (Live, 1999; Live, 1998).

Sia in Gran Bretagna che in Francia i cinesi hanno saputo emergere dal punto di vista imprenditoriale, non distinguendosi solo come utile manodopera. Nel secondo dopo guerra, infatti, l'aspetto culinario è divenuto sempre più rilevante e la ristorazione si è configurata come un settore economico cruciale per i cinesi in Gran Bretagna che ha avuto uno sviluppo molto rapido. Questo grazie all'intraprendenza messa in atto dai network familiari cinesi, composti soprattutto di migranti di Hong Kong¹³², ma anche ad

¹³⁰ Si tratta della presa di potere da parte dei comunisti e la nascita della Repubblica Popolare Cinese nel 1949, il processo di decolonizzazione dell'Indocina nel 1954, la ripresa dei legami diplomatici tra la Francia e la Cina nel 1964, il crollo del regime sud-vietnamita appoggiato dagli americani nel 1975 ed, infine, la politica di Open Door del 1980 (Live, 1999).

¹³¹ Come si è visto la migrazione cinese verso la Francia non è costituita solo di migranti dalla PRC, ma anche di soggetti che sono arrivati dalle conflittuali aree del Sud e dell'Est asiatico costretti a fuggire in seguito ai drastici eventi che hanno riguardato il Vietnam e l'Indocina. La diversità di provenienza fra i cinesi emigrati in Francia, dunque, caratterizza da sempre la peculiarità di origini e dialetti che rispecchiano le varie aree di appartenenza. Dal punto di vista linguistico si ha che, se i primi flussi migratori cinesi, sono basati su provenienze del Zhejiang, attualmente la gran parte della popolazione cinese è della zona del Guangdong per cui le lingue più parlate in Francia sono il cantonese, il teochiu, l'hakka e l'hainan. Invece il mandarino viene parlato da coloro che provengono dal nord della Cina, come Pechino e Tianjin ma anche da chi giunge da Taiwan. In particolare, i cinesi di lingua teochiu sono un numero molto elevato perché si tratta di quei migranti che sono arrivati in Francia dal Laos, Cambogia, Vietnam intorno agli anni '50 anche se il grande esodo si è avuto dopo il 1975 con i rifugiati dall'Indocina (Live, 1998; Live, 1999).

¹³² Nel 1841 Hong Kong è stato occupato dalla Gran Bretagna durante la prima Guerra dell'Oppio. Le guerre dell'Oppio, infatti, sono state due conflitti che si sono svolti dal 1839 al 1842 e dal 1856 al 1860. Esse hanno visto contrapposti il Regno Unito con la dinastia Qing. Sono stati due conflitti causati da dispute commerciali, in quanto il Regno Unito ha sostenuto militarmente l'importazione dell'oppio in Cina attraverso la Compagnia delle Indie Orientali che era di origine inglese, contro la volontà del governo cinese. La sconfitta dell'impero in entrambe le guerre ha costretto il paese a tollerare il commercio dell'oppio e a firmare con gli inglesi i trattati di Nanchino e di Tientsin che hanno previsto l'apertura di nuovi porti al commercio e la cessione di Hong Kong al Regno Unito. Con il Trattato di Nanchino del 1842 l'isola di Hong Kong e, nel 1860, la penisola di Kowloon sono stati ceduti alla Gran Bretagna; mentre, la parte rimanente dell'isola è stata ceduta a partire dal 1898. Il 30 giugno 1997, allo scadere del periodo di controllo britannico, tutto il territorio è stato di nuovo annesso alla PRC. Con la Dichiarazione Congiunta sino-britannica del 1984 infatti è stato stabilito che tutto il territorio sarebbe diventato, nel Luglio del 1997, una Regione Amministrativa Speciale della PRC. Deng Xiaoping ha formulato, al tempo, il principio noto come "un

un progressivo inserimento dei cinesi nel contesto sociale inglese e una maggiore domestichezza con la lingua inglese. Quindi, a partire dagli anni '50, il numero di ristoranti cinesi è cresciuto notevolmente. La forza lavoro impiegata, poco qualificata e quasi solo maschile, differiva da quei cinesi che giungevano da Singapore e dalla Malesia i quali avevano un'istruzione elevata e una migliore conoscenza della lingua inglese. Grazie all'adozione di alcuni provvedimenti legislativi, durante gli anni '60, il settore ristorativo ha avuto un ulteriore impulso. Infatti se nel 1962 è stato approvato il *Commonwealth Immigrants Act*, che ha eliminato il diritto di acquisire la cittadinanza inglese per i cittadini del *Commonwealth* dall'altra, nel 1970, è stato introdotto uno specifico sistema di quote. Esso stabiliva che potevano entrare in Gran Bretagna solo coloro che dimostravano di possedere un lavoro. Ciò ha aumentato il numero di lavoratori cinesi nella ristorazione in quanto, il principale metodo per reclutare manodopera, era per i ristoratori richiamare i propri familiari e compaesani. A quel tempo, quindi, consistenti sono stati i flussi migratori soprattutto da Hong Kong¹³³. Nel corso degli anni, la ristorazione cinese è diventata un settore economico importante per impiegare forza lavoro proveniente dalle zone rurali di Hong Kong, ma anche da altre provincie del Sud della Cina. La ricomposizione dei nuclei familiari sul territorio inglese e la forza acquisita delle reti familiari ed etniche è stato l'elemento basilare per il successo del catering cinese (Parker, 1999).

E' possibile osservare come la ristorazione cinese sia particolarmente diffusa in Gran Bretagna considerando, soprattutto, la crescita del settore a Londra¹³⁴. Nei primi decenni del 1900 il numero dei ristoranti cinesi, nella zona East End e West End, era esiguo. A quel tempo i titolari di locali erano cinesi che giungevano a Londra prima della seconda guerra mondiale e coloro, invece, che vi giungevano all'inizio del conflitto. Tra questi ultimi, si possono distinguere i cinesi originari dal Nord della Cina, i cinesi di Singapore e, in numero maggiore, i cinesi di Hong Kong. Tra questi tre gruppi la competizione è stata sempre molto alta anche se, sono sempre stati i cinesi di Hong Kong, ad avere il successo maggiore sia nella gestione dei ristoranti che dei pub. Se nel periodo delle due guerre i ristoranti cinesi di Londra erano per lo più frequentati

paese, due sistemi": pur delegando alla Cina i compiti di politica estera e difesa, è stata lasciata la libertà amministrativa a Hong Kong per un periodo di 50 anni cioè fino al 2047 (Parker, 1999).

¹³³ I flussi sono ripresi verso la fine degli anni '80 con gli incidenti di piazza Tienanmen, di fronte ai quali il governo inglese ha permesso ai migranti cinesi in fuga di godere di una politica di asilo che ha favorito la migrazione di molti studenti. La rivolta di piazza Tienanmen ha portato, inoltre, all'approvazione del *British Nationality Act* del 1990 per poter tutelare i cittadini di Hong Kong dando loro, e alle loro famiglie, la possibilità di emigrare nel Regno Unito e di ricevere la cittadinanza inglese (Parker, 1999).

¹³⁴ A Londra le zone in cui i migranti cinesi si sono stabiliti sin dalle prime fasi migratorie sono state l'area portuale antica dell'Est End di Londra. Si tratta della zona *Limehouse*, e le vie *Pennyfields* e *Limehouse Causeway*, nonché i distretti di *Stepney* e di *Poplar*. Se la maggior parte dei migranti cinesi era analfabeta, una minoranza apparteneva all'élite cinese. Si trattava di studiosi e di giovani, tra cui ragazze, che emigravano perché desiderosi di acquisire un'educazione occidentale. La componente studentesca era molto significativa ed è aumentata, tra gli anni '30 e '40, sia a Londra come ad Oxford e Cambridge. Nonostante la migrazione cinese a Londra non ha creato gravi problemi, se non qualche attività legata al gioco d'azzardo, intorno agli anni '50 la Chinatown cinese si è progressivamente ridotta. Molti migranti, infatti, smisero di lavorare nel porto dell'area Est End di Londra come marinai aprendo piccoli negozi in altre zone. A ciò si è aggiunta la decisione del *London County Council* di intervenire sull'addensamento abitativo nei quartieri prettamente cinesi. Inoltre, con l'arrivo ulteriore di nuovi migranti da Hong Kong dediti ad attività differenti da quella navale, la distribuzione urbana dei cinesi ha cominciato ad essere più variegata (Choo, 1968).

da studenti e lavoratori, il vero cambiamento si è avuto tra il 1939 e il 1945 quando il cibo cinese è divenuto più popolare. Le motivazioni sono state varie: i prezzi contenuti, il cambiamento dei gusti culinari tra gli inglesi, la forte presenza di soldati americani a Londra abituati al cibo orientale essendo stati a lungo nell'area asiatica. L'aumento del numero dei locali, quindi, è cresciuto rapidamente¹³⁵. Nel corso degli ultimi decenni, il settore ristorativo a Londra ha diversificato le proprie potenzialità offrendo servizi differenti, come i *takeaway*, che hanno avuto un'elevata diffusione (Choon, 1968). Oggi la ristorazione cinese e il commercio correlato di prodotti alimentari è ancora il settore in cui sono maggiormente impiegati i residenti cinesi in tutto il paese, favoriti anche dalla loro diffusa presenza sul territorio¹³⁶ (Parker, 1999).

La ristorazione è uno dei settori redditizi anche per la gran parte dei cinesi che oggi risiede a Mosca e San Pietroburgo. In queste due città si è sviluppata una forte imprenditoria cinese e, soprattutto a Mosca, i cinesi si sono distinti nel settore ristorativo e commerciale. Noti network familiari gestiscono oggi ristoranti, attività all'ingrosso e negozi etnici che vendono cibo e altri prodotti importati dalla Cina. Da questi ambiti, i cinesi hanno esteso il loro potere economico anche al settore bancario e finanziario e nella gestione dei casinò (Bailey, 1999). Allo stesso modo, la ristorazione è un settore che ha contraddistinto la presenza cinese pure in Francia dove, nelle città di Parigi, Marseilles e Lyon, i cinesi hanno dato inizio alle prime attività economiche. Sin dal 1600, i cinesi hanno sviluppato il commercio di porcellane o di ornamenti importati dalle compagnie marittime europee che commerciavano tra la Cina e il Sud Est Asiatico. Alla vendita di tali prodotti, per tutto il corso della *belle époque*, è seguita l'apertura dei primi negozi negli anni '20 a cui si è affiancata la vendita ambulante. Essa è stata esercitata, soprattutto, da uomini provenienti dai distretti di Wenzhou e Qingtian (Zhejiang) giunti in Francia intorno al 1918 e 1940. Questi migranti si sono stabiliti nei sobborghi di Parigi, dando vita ad una forte comunità cinese, in seguito divenuta un'altra delle varie *Chinatown* mondiali, che ha richiamato nel tempo molti altri connazionali dai due distretti. I cinesi del Zhejiang, dunque, hanno sviluppato il settore dell'artigianato e del commercio sostituendosi alla forza economica degli ebrei deportati in Germania. Il commercio, in particolare, è stato un settore che si è sviluppato ampiamente ma è diventato saturo verso la metà degli anni '80. In quegli anni, sono arrivati in Francia ancora migranti dal Zhejiang disposti a lavorare con ritmi intensivi a basso costo, inasprendo la competizione tra i connazionali¹³⁷. Pure nel caso francese, il

¹³⁵ I primi cinesi ad essersi inseriti nella ristorazione, al fine di preservare il settore dall'elevata competizione, hanno fondato nel 1961 l'*Association of Chinese Restaurateurs*. Vista la rilevanza della ristorazione cinese come settore economico è sorta anche la *Chinese Takeaway Association* e l'*Association of Chinese Restaurateurs* (Parker, 1999).

¹³⁶ Attualmente, la gran parte dei cinesi residenti vive nel sud est dell'Inghilterra. Tra tutte, quella cinese è la minoranza etnica più considerevole in termini numerici. I cinesi sono presenti anche nel nord dell'Irlanda: a Belfast. Complessivamente, essi giungono sia dall'isola di Hong Kong, dalla PRC a cui si aggiungono i cinesi dalla Malesia e, tra il 1970 e 1980, quelli in fuga dal Vietnam. Dal punto di vista linguistico gli idiomi maggiormente parlati sono: il cantonese, la lingua hakka, il mandarino e, infine, la lingua hokkien (Choo, 1968).

¹³⁷ Un altro settore in cui i cinesi si sono differenziati è stato quello della cura del corpo. Il primo negozio di pedicure dal nome *Beijing Gongsi* è stato aperto in una delle vie principali di Parigi negli anni antecedenti alla prima guerra mondiale. In seguito, tra il 1920 e il 1940, sono sorti circa 20 negozi di questo tipo nella capitale. Fino agli anni '30, inoltre, molti cinesi hanno lavorato come falegnami e restauratori di mobili ma, con l'avvento della seconda guerra mondiale, l'importazione di materiali particolari dall'oriente ha subito un freno per cui gli artigiani cinesi non sono

settore che più di tutti i cinesi sono riusciti a sviluppare con rapidità, diversificandone le potenzialità, è stato quello della ristorazione. Il primo ristorante cinese è stato aperto a Parigi negli anni antecedenti al primo conflitto mondiale, ma tra il 1920 e il 1940, molti altri sono seguiti. Il periodo di maggior sviluppo della ristorazione cinese è stato tra il 1950 e il 1960 con l'avvento dei flussi provenienti dall'Indocina. Se all'inizio i ristoranti erano concentrati in specifiche zone di Parigi, verso gli anni '60 si sono diffusi in altre aree della città. Tra gli anni '80 e '90, il settore ha conosciuto una forte espansione poiché è un ambito che ancora offre opportunità di inserimento lavorativo ai membri delle reti etniche, ma anche perché attira l'interesse dei cinesi di provenienze differenti. Infatti, la ristorazione è un settore in cui si sono inseriti a partire dal 1920, i cinesi originari dell'area cantonese delle città di Guangzhou, Zhongshan e da Hong Kong e Macao. A questi migranti, verso gli anni '50, si sono aggiunti i cinesi di origine cantonese provenienti dal Vietnam e da altri paesi del Sud Est Asiatico; e i cinesi di lingua teochiu abili nel tessere scambi commerciali tra la Francia, la Cina e il Sud Est Asiatico. Accanto ad essi, se pur con un successo minore, si sono affiancati i cinesi di lingua hakka e hainan. In particolare è ai cinesi originari della zona di Shanghai che si deve la crescita del settore alimentare cinese nella capitale e dell'import-export di prodotti alimentari tra la Francia e l'estero. Infatti, intorno alla metà degli anni '70, i cinesi sono riusciti a gestire attività imprenditoriali inerenti ad ambiti affini, come negozi di frutta e verdura, macellerie, supermarket, hotel frequentati da una clientela asiatica ma anche locale. Attualmente, i supermarket cinesi più noti a Parigi sono i famosi *Tang Frères* e i *Paris-Store* i quali importano e distribuiscono prodotti dalla Cina, Taiwan, Singapore, Tailandia, Giapponese e Malesia (Live, 1999).

4. L'imprenditoria cinese oggi: il transnazionalismo dei giovani cinesi

Storicamente il protagonismo economico cinese nella diaspora e l'intraprendenza che i cinesi hanno dimostrato ovunque si siano insediati è stato motivo di contrasto, per il quale i migranti cinesi sono stati fortemente osteggiati dai governi e dalla popolazione locale. Dall'altra, la storia della diaspora dimostra come i cinesi abbiano saputo mettere in atto varie strategie difensive sul piano economico, politico e sociale. Attualmente, l'imprenditoria cinese non è più solo lo sviluppo di settori economici locali, ma la gestione di attività di business a livello transnazionale. Attività che richiedono non solo capitale finanziario ma anche, e soprattutto, un capitale umano in grado di dimostrare abilità professionali e capacità linguistiche dei soggetti.

Sempre di più il transnazionalismo economico coinvolge i giovani cinesi, poiché è grazie al loro capitale umano che la famiglia cinese tradizionale crea business tra più poli della diaspora. La ricerca, dunque, oltre al ruolo che la famiglia cinese e i rapporti

più riusciti a soddisfare l'elevata domanda francese di forniture. Inoltre, con l'avvento dei nuovi migranti dal Zhejiang, non ne ha risentito solo l'ambito commerciale ma anche quello dell'arte e del restauro divenuto sempre più saturo e sopravvissuto a fatica (Live, 1998, 1999).

di *guanxi* assumono nell'imprenditoria cinese, farà riferimento anche agli studi sul ruolo sempre più rilevante dei giovani cinesi¹³⁸.

Bernard Wong (2005), considerando l'imprenditoria cinese negli Stati Uniti, sottolinea come molti giovani imprenditori provengono da famiglie con una lunga tradizione imprenditoriale. Per cui, sin da giovani, hanno considerato i propri genitori o parenti un modello da emulare e la stessa attività imprenditoriale una risorsa per la formazione al business. Chen (2001), in particolare, mette in evidenza come i giovani manager formati in Università occidentali, nel momento in cui ereditano l'attività dai propri genitori, incrementano notevolmente il business familiare. La loro capacità manageriale e linguistica, infatti, permette loro di aprire nuovi affari, diversificando gli investimenti, vivendo in bilico tra la formazione al di fuori dell'unità produttiva e l'impegno e coinvolgimento in essa. Sulla posizione di Chen si allineano anche Nee e Wong (1985). Questi due studiosi, prendendo in esame l'imprenditoria cinese e giapponese negli Stati Uniti, hanno evidenziato come i giovani cinesi formati al college impieghino la loro preparazione nell'unità familiare visto le ristrette possibilità di poter accedere al settore primario del mercato del lavoro. In particolare, S. Wong (1985), nell'individuare quattro fasi in cui si articola l'attività produttivo-familiare, definisce la fase "segmentata" quella in cui si verifica la gestione da parte dei figli delle sedi aziendali in base alle direttive del capo famiglia. Wong, inoltre, sostiene che nonostante i giovani siano portatori di nuove idee e cambiamenti, l'interesse della famiglia rimane la forza trainante alla base dell'unità familiare e della sua innovazione, che impone ai giovani di mantenere rispetto per la famiglia riconoscendola come il principale capitale sociale. In tal senso, la famiglia diventa per i giovani una struttura flessibile ma, ad un tempo, espressione di una pragmatica interconnessione tra i membri.

I medesimi aspetti vengono osservati per il contesto italiano anche da Cologna (1997). Lo studioso sottolinea che, di fronte alla crisi dei settori tradizionali dell'economia cinese sopraggiunta negli anni '90 a Milano, sono riusciti a fare fronte agli ostacoli del mercato proprio i giovani imprenditori. Coloro che sanno parlare sia l'italiano, come il *putonghua* (mandarino) e alcuni dialetti dell'area di Wenzhou, a cui hanno affiancato un'elevata preparazione. Sono stati loro abili ad intessere rapporti economici transnazionali con le comunità cinesi insediate in Europa lanciando settori, come l'import-export, che richiedono un capitale sociale ed umano proprio di quei migranti che operano ad alti livelli. Sono proprio i giovani imprenditori che nutrono il gusto per il rischio, mostrando grande volontà di realizzazione, fieri di coniugare due culture per sondare nuove strade, sognando visibilità nella società italiana e un riconoscimento maggiore rispetto ai loro padri. Dall'altra, l'ambivalenza dell'inserimento dei giovani cinesi nel contesto ospitante viene rilevata da Miri Song (1997) con uno studio sui giovani cinesi nel settore della ristorazione in Inghilterra. La studiosa sottolinea che, se da una parte, i giovani sono coinvolti nell'attività familiare e

¹³⁸ Parlare di giovani cinesi significa fare riferimento al più ampio tema delle "seconde generazioni", termine che Rumbaut inquadra dentro una definizione più articolata, parlando di vari tipi di generazione. Si ha la "generazione 1,75" caratterizzata da giovani nati all'estero e arrivati in età prescolare; dopodiché vi è la "generazione 1,5" formata da giovani immigrati tra i 6 e i 12 anni; infine, vi è la generazione 1,25 ossia coloro che vanno dai 13 ai 17 anni (Cologna, 2009).

provano verso di essa un senso di fedeltà e una forte identificazione, dall'altra, vivono un evidente risentimento poiché non hanno libertà e sono costantemente immersi nella mentalità cinese. Allo stesso modo, da ricerche italiane (Fieri, 2011), si apprende che le giovani generazioni introducono elementi di novità e di rottura con l'impostazione familiare. Non sempre i giovani cinesi cresciuti in Italia desiderano continuare l'attività dei genitori, preferendo impieghi di carattere pubblico o in aziende italiane, poiché il loro livello di istruzione è elevato visto l'investimento delle famiglie sul capitale umano dei figli. Per cui i giovani cresciuti in Italia non desiderano rilevare l'attività di famiglia e, se lo fanno, assumono dei ruoli che meglio corrispondono alle proprie competenze ed aspirazioni. Spesso, quindi, possono introdurre elementi di novità e trasformare l'attività familiare in modo innovativo, ma questo è un obiettivo che li conduce a scontrarsi con i genitori fedeli alle tradizioni.

Conclusioni

L'importanza dell'imprenditoria cinese, come sottolineato dalla letteratura internazionale, è data dalla forza del network familiare ed etnico cinese. La famiglia cinese, essendo un network allargato, supporta il migrante nel suo progetto migratorio aiutandolo ad inserirsi nel contesto economico di destinazione. La famiglia è rilevante pure nel sostenere il migrante al passaggio all'imprenditoria che, per qualsiasi *huaqiao*, è un obiettivo ambito. Accanto al network familiare diventa importante anche quello etnico: i rapporti di *guanxi*, infatti, con amici, colleghi e compaesani sono il capitale sociale ulteriore a cui il migrante fa riferimento nelle fasi del suo percorso migratorio ed imprenditoriale.

La rilevanza delle reti familiari ed etniche cinesi emerge anche dall'analisi storica della diaspora cinese. Come si è visto in determinati paesi, rilevanti per lo sviluppo economico cinese in ciascuna delle aree prese in esame, i cinesi sono stati fortemente ostacolati per l'intraprendenza imprenditoriale dimostrata. Sono stati forza lavoro utile per numerosi governi coloniali e, per le molte dinastie, che hanno sfruttato a proprio vantaggio la loro capacità di adattamento a qualsiasi contesto lavorativo. Molti sono stati gli ostacoli che il protagonismo economico cinese ha dovuto affrontare, come altrettanto forte è stata la difesa che i migranti cinesi hanno dovuto attuare in più momenti storici organizzandosi politicamente di fronte alle scelte legislative e governative finalizzate a perseguire il loro indebolimento imprenditoriale. Tuttavia, i migranti cinesi hanno saputo mettere in campo le loro risorse, sia culturali che organizzative, in attesa di riemergere sul fronte commerciale espandendosi in vari settori economici.

Attualmente, l'imprenditoria cinese assume sempre di più un aspetto economico transnazionale grazie all'apporto delle giovani generazioni. Il loro elevato capitale umano permette di intessere rapporti tra poli lontani della diaspora. In tal senso, i giovani cinesi rivestono un ruolo centrale nella conduzione delle attività imprenditoriali familiari. Tuttavia gli elementi di novità che apportano all'attività, se possono contribuire in positivo alla conduzione del business, dall'altra segnano marcate differenze nel management tra genitori e figli. Da qui, la nascita di contrasti tra le generazioni che nascono da opinioni e approcci diversi nella gestione dell'impresa familiare e nelle sfide che essa può affrontare se, i suoi membri, estendono le proprie potenzialità al di là dei confini locali.

CAPITOLO III

L'IMPRENDITORIA CINESE IN ITALIA

Introduzione

Il presente Capitolo è dedicato all'imprenditoria cinese in Italia e ai settori di maggior sviluppo economico in cui i migranti cinesi si sono distinti. Per illustrare in modo dettagliato come si è evoluta e sviluppata l'imprenditoria cinese in questo paese, all'inizio, spiegherò quale è stata la storia dell'insediamento cinese. Inizierò con la descrizione delle tappe storiche che hanno contraddistinto i flussi migratori cinesi in Italia e, in special modo, facendo riferimento a determinate aree e città, a come è mutata la composizione interna ai flussi spiegando quali sono stati i fattori che hanno facilitato la migrazione soprattutto dal Zhejiang verso l'Italia. Da qui, illustrerò in modo generale con il supporto di dati statistici quali sono i settori di maggiore visibilità economica della presenza cinese in Italia. In particolare, effettuerò una riflessione su quali sono le condizioni lavorative da cui spesso il migrante cinese viene assorbito nel momento in cui si inserisce nell'economia cinese. Si tratta di dinamiche che dimostrano come il migrante sia parte di rapporti intricati con la rete familiare, gli imprenditori cinesi e coloro che gestiscono servizi illeciti finalizzati a facilitare l'emigrazione dalle aree di maggior esodo nel Sud Est della Cina.

Dopo questa panoramica, l'analisi si focalizzerà sull'approfondimento di alcuni settori economici in cui l'imprenditoria cinese si è distinta in Italia come all'estero. Si tratta del settore della ristorazione cinese e di quello manifatturiero. Il primo verrà analizzato considerando l'area di Roma e Milano poiché è in questi territori che si sono insediati i primi migranti e, in cui tuttora, la ristorazione cinese propone stili culinari nuovi che vengono adottati in altre aree. Per il settore manifatturiero, invece, considererò tre esempi di distretto industriale tessile in cui l'imprenditoria cinese ha notevolmente inciso sul tessuto economico locale. Si tratta del distretto di Prato in Toscana, Carpi in Emilia e San Giuseppe Vesuviano in Campania. Entrambi questi settori dimostrano come la capacità di inserimento dei migranti cinesi nel contesto di destinazione di un paese sia stata in grado, non solo di avviare floride unità produttivo-familiari, ma con il tempo vere e proprie aziende che hanno proposto modelli imprenditoriali competitivi sul mercato generale. L'analisi di questi due settori dimostra anche l'evoluzione che l'economia cinese ha avuto nel corso degli anni, in cui ha perso sempre di più i suoi tratti "etnici", ma grazie alle trasformazioni che hanno riguardato i suoi settori ha saputo anche far fronte alla variabilità della domanda. Infine, prenderò in esame l'inserimento della presenza cinese in un contesto economico come quello lapideo del distretto della Pietra di Luserna in provincia di Cuneo in Piemonte, in cui l'imprenditoria cinese non si è ancora del tutto affermata. Tuttavia, la capacità di

adattamento dei cinesi e la loro abilità nel cogliere spazi di avanzamento sta permettendo loro di diventare, in questo contesto, una presenza significativa anche dal punto di vista imprenditoriale.

1. Storia della migrazione cinese in Italia

Secondo Wong (1999) la migrazione cinese in Italia è costituita da un primo flusso migratorio tra il 1920 e il 1950, da un secondo tra il 1950 e il 1970 e da un terzo a partire dalla metà del 1970 fino ai giorni nostri.

La formazione della collettività cinese in Italia risale intorno agli anni '20 del secolo scorso, tra la fine della prima guerra mondiale e a pochi anni dall'inizio della seconda. Essa ha origine da quei lavoratori che non hanno ubbidito all'ordine di rimpatrio della Cina e, terminata la Grande Guerra, se non sono rimasti in Francia hanno varcato i confini emigrando verso gli stati confinanti tra cui l'Italia (Dente, 2003). La storia fa risalire i primi insediamenti sul suolo italiano nella città di Milano, proprio intorno agli anni 1920 -1930 dove circa una cinquantina di cinesi, uomini di giovane età, originari del Zhejiang hanno dato vita a quello che sarà il primo insediamento. Tra di loro vi erano persone che, nella loro terra di origine, non erano solo braccianti ma anche soggetti che svolgevano svariate professioni e studenti. A Milano i primi migranti si sono stabiliti nel quartiere Sempione e nella zona Sarpi, aree con un costo basso della vita accessibili anche a quegli italiani che emigravano nel capoluogo lombardo in cerca di lavoro. Viste le difficoltà economiche che attraversava a quel tempo l'Italia, il mercato del lavoro non garantiva grandi spazi e i migranti cinesi si sono inseriti nella vendita ambulante di cravatte di seta e borselli (Carchedi, 1994; Dente, 2003; Di Vita, 2007; Giambelli, 1984; Geronimo, 1998; Wong, 1999).

Dopo qualche anno i nuclei familiari originari si sono ricongiunti. Com'era avvenuto in precedenza per altri paesi, così è accaduto in Italia che i primi migranti erano i capi famiglia o i figli maschi, i quali sono stati raggiunti dalla moglie, dai figli e da altri parenti provenienti dal Zhejiang. Vista la prevalente componente maschile dei primi flussi hanno iniziato, nel secondo dopoguerra, ad essere celebrati i primi matrimoni misti con donne italiane. In questo periodo da Milano una minoranza di cinesi si sono trasferiti verso altre città che, con il tempo, sono diventate zone storiche di insediamento della presenza cinese in Italia quali Firenze, Prato, Roma, Bologna e Torino. Si trattava di soggetti che svolgevano attività nell'artigianato, ma anche nel commercio delle pelli e alcuni di loro, avendo un livello di istruzione elevato, hanno praticato altre professioni (es: il medico o l'interprete). In merito alla composizione dei flussi migratori la situazione ha iniziato a mutare prima del 1950. Alcuni dei primi migranti del Zhejiang provenienti dalla Francia, durante la seconda guerra mondiale, si sono fermati in Italia bloccati da eventi internazionali come la guerra sino-giapponese (1937-1945). Ad essi, si sono aggiunti coloro che si sono rifiutati di arruolarsi nell'esercito cinese e si sono diretti prima in Vietnam per poi approdare in Turchia e da lì in Inghilterra, Olanda, Francia o in Italia e precisamente a Milano e Firenze. Inoltre ai

primi migranti del Zhejiang è seguito un nuovo flusso migratorio in seguito alla nascita, nel 1949, della Repubblica Popolare Cinese (PRC). Ad un tempo i flussi migratori dal Zhejiang sono continuati: da una parte erano composti da familiari e parenti dei migranti che risiedevano in Italia e, dall'altra, si trattava di cinesi che erano ritornati in Cina nel secondo dopo guerra dove avevano acquistato proprietà terriere nelle zone di origine del Zhejiang. Quando però l'Esercito Popolare di Liberazione ha spodestato le autorità nazionaliste nel Zhejiang, è stata introdotta la riforma agraria che ha colpito i proprietari terrieri spodestati della loro terra. Alcuni cinesi quindi dal distretto di Wenzhou si sono trasferiti ad Hong Kong, ma molti sono ritornati a Milano dove potevano contare sull'appoggio del network familiare. Per cui, intorno agli anni '60, la presenza cinese in Italia ha raggiunto circa le 600-700 unità (Cologna, 1997; Dente, 2003; Giambelli, 1984; Geronimo, 1998; Wong, 1999).

Nel secondo dopoguerra, i venditori ambulanti che avevano accumulato capitali sono riusciti ad avviare le prime attività artigianali. Hanno affittato botteghe da utilizzare come laboratori per la produzione di manufatti in pelle come portafogli, borse e cartelle. Grazie alla forza lavoro di familiari e parenti tali laboratori ottenevano commesse che, visto il basso costo del lavoro e delle merci prodotte, soddisfavano la richiesta della clientela locale come di clienti americani. Negli anni '60 alcuni artigiani cinesi, nel settore della produzione tessile e di pelletteria, si sono spostati da Milano verso altre città del Centro Italia quali Firenze e Bologna dove hanno avviato il settore della lavorazione della paglia e delle borsette. Se il settore della vendita ambulante, seguita dalla produzione artigianale di prodotti di pelletteria e tessile e dalla vendita all'ingrosso sono stati i primi ambiti economici in cui i cinesi si sono inseriti nel contesto economico italiano, la ristorazione è stato il quarto. Se pur di questo ambito ne parlerò in modo più approfondito in seguito, è importante accennare che il primo ristorante cinese, noto come "Shanghai", è stato aperto a Roma nel 1949. E' comunque verso gli anni '60 che il settore si è sviluppato. Se per lungo tempo era preferito solo dai clienti cinesi, verso gli anni '80 ha iniziato ad essere apprezzato anche dalla clientela locale (Dente, 2003; Giambelli, 1984; Geronimo, 1998; Wong, 1999).

Dal 1950 al 1970 il flusso migratorio dalla Cina ha subito una battuta d'arresto in concomitanza con la politica restrittiva di Mao Zedong. E' solo verso la fine degli anni '70 che i flussi migratori sono ripresi. I motivi sono stati differenti: la politica dell'*Open Door*¹³⁹ lanciata da Deng Xiaoping ha portato la Cina ad aprirsi al mondo occidentale; la crescita economica dell'Italia intorno agli anni '70 ed '80; il riconoscimento, da parte dello Stato italiano nel 1970, della costituzione della PRC. A partire dagli anni '70, quindi dal terzo periodo storico della migrazione cinese in Italia, i

¹³⁹ La politica dell'*Open Door* era diretta sia ai mercati interni alla Cina che esteri ed era basata sulla politica delle "quattro modernizzazioni". Si trattava di un processo di rinnovamento nel settore dell'agricoltura, dell'industria, della tecnologia e della difesa basata sulla regionalizzazione della produzione e sulla sua de-collettivizzazione. Grazie a questa politica di "liberalizzazione" dei mercati interni il sistema produttivo cinese, a partire dagli anni '80, ha registrato uno sviluppo sempre più consistente triplicando il proprio trend. Il governo, inoltre, ha cambiato totalmente il suo approccio verso chi emigrava verso l'estero: nel 1978 è stato riconosciuto il permesso di lasciare la Cina a chi aveva parenti all'estero facilitando i ricongiungimenti; nel 1985 la legislazione nazionale ha concesso il permesso di lasciare la Cina a chi dimostrava l'offerta di lavoro dall'estero. Da qui, l'aumento dei flussi migratori verso l'America del Nord, l'Australia e l'Europa (Ceccagno, 2003; Carchedi, 1994; Campani et al. 1996).

flussi dal Zhejiang sono proseguiti affiancati dall'arrivo di nuovi migranti da Hong Kong, Macao e Taiwan aree turbate da forti mutamenti politici. In quegli anni, sono giunti in Italia cinesi provenienti da paesi europei quali Francia, Inghilterra e Olanda interessati ai provvedimenti di regolamentazione dell'immigrazione varate dallo Stato Italiano nel 1986 e 1990. Se in questi paesi sono state applicate politiche di chiusura nei confronti dei flussi migratori, in Italia al contrario le sanatorie del 1986 e 1990 hanno permesso a molti cinesi di regolarizzarsi portando ad un incremento della presenza cinese. Durante gli anni '80 sono iniziati anche i primi flussi migratori dal Fujian la regione confinante al Zhejiang e, più precisamente, dalle contee di Sanming e Mingxi situate nell'entroterra. I cinesi del Fujian sono giunti in Italia attingendo dalle reti migratorie dei connazionali del Zhejiang¹⁴⁰. Infatti molti uomini cinesi dal Zhejiang meridionale sono emigrati, verso gli anni '60, nell'area industriale del Sanming. Sposandosi con donne locali hanno potuto attingere al capitale sociale messo a disposizione dalle reti familiari dei migranti dei distretti del Zhejiang. Per cui, una volta giunti in Italia, hanno adottato le medesime strategie di inserimento economico dei loro connazionali: la lavorazione in conto terzi nei settori dell'abbigliamento e della maglieria, punti vendita all'ingrosso e l'apertura di ristoranti. Tuttavia, la migrazione dal Fujian, è meno nota sul piano economico rispetto a quella dei cinesi dal Zhejiang poiché, questi ultimi, hanno conquistato più visibilità economica e affermazione socio-produttiva (Dente, 2003; Carchedi, 1992; Giambelli, 1984; Geronimo, 1998; Cologna, 2003; Ceccagno, 2001, 2004).

Gli anni '80 sono stati anche il periodo in cui sono arrivati dalla Cina, sia in Europa come in Italia, soggetti irregolari. Il fenomeno delle migrazioni irregolari provenienti dalla Cina è, ad un tempo, legato alle reti familiari ed etniche cinesi. La spinta principale, soprattutto durante gli anni '80, di cercare fuori dalla madrepatria una vita più agiata che portasse benessere ai membri del lignaggio ha spinto centinaia di migliaia di cinesi ad accettare i servizi illeciti offerti dalle organizzazioni criminali cinesi. Questo nonostante il rischio elevatissimo che, migrare attraverso le vie illegali, comportava. Inoltre la gestione corrotta, nonché clientelare, delle pratiche burocratiche relative all'emigrazione nelle zone di origine in Cina è stato un fattore facilitatore. Ad esso si è accostato il desiderio di chi rimaneva in patria di emulare chi partiva e ritornava arricchito. In quegli anni, emigrare verso l'estero era una possibilità riservata solo a coloro che, in altri paesi, appartenevano a clan familiari in grado di assumere i costi dell'impresa (Cologna, 1997). Quindi, come sottolinea Cologna (2003), emigrare dal Zhejiang non si è mai trasformato in un fenomeno di esodo poiché si trattava di persone che «agivano nel quadro di strategie familiari, corporative, di gestione del rischio e di espansione socio-economica»¹⁴¹ (ivi: 52). Inoltre, a partire dagli anni '80, la

¹⁴⁰ Sulla migrazione dal Fujian interessante sono le seguenti pubblicazioni: Pieke, F.N., Thuno, M., Ceccagno, A. (2004), *Transnational Chinese. Fujianese Migrants in Europe*, Stanford: Stanford University Press; Thuno, M., Pieke, F.N. (2005), *Institutionalizing recent rural emigration from China to Europe: new transnational villages in Fujian*, in «International Migration Review», vol. 39, n. 2 (Summer), pp. 485-514

¹⁴¹ Per la studiosa Li Minhuang (cit. in Cologna, 2003) la migrazione dal Zhejiang e dal distretto di Wenzhou negli anni '80 è spiegabile con il termine di «deprivazione relativa». Le famiglie cinesi spingevano alla migrazione i propri membri per aumentare i redditi in termini assoluti e relativi rispetto ad un altro gruppo di riferimento dato da chi, avendo un parente all'estero, aveva migliorato il proprio status economico. Quindi, negli anni '80, la migrazione è

legge cinese ha permesso il rilascio dei documenti in caso di ricongiungimento familiare o di offerta di un lavoro all'estero. Questi documenti non erano semplici da ottenere, poiché richiedevano somme cospicue per essere emessi. Per cui, se queste condizioni non si verificavano, molti cinesi hanno scelto di rivolgersi al *toudu*: il "passaggio furtivo" (Cologna, 1997).

Se fino agli anni '80 l'insediamento cinese era formato per la gran parte da migranti del Zhejiang e in, misura minore da soggetti provenienti da Hong Kong e Macao, gli anni '90 hanno portato ad un'ennesima ondata migratoria. Infatti alla migrazione dal Zhejiang sono seguiti ulteriori flussi formati da cinesi emigrati dopo i fatti di Tian'ammen. Negli anni '90 sono iniziati anche i primi arrivi di migranti provenienti dalle regioni del Nord Est della Cina, come la Manciuria, con un livello culturale superiore ai migranti delle campagne di Wenzhou e abituati soprattutto alla vita urbana (Dente, 2003; Carchedi, 1994). Ad essi si sono affiancati i migranti del Liaoning, una regione sempre a nord della Cina, che hanno lasciato la madrepatria in seguito alla politica di ristrutturazione economica di Deng Xiaoping che ha portato alla chiusura delle grandi industrie e miniere di Stato. Si tratta di soggetti emigrati dapprima in Russia e, grazie ai contatti intrecciati con i broker dell'immigrazione clandestina provenienti dal Zhejiang, sono approdati in Italia. Non sono stati però migranti ambiziosi come i loro connazionali di Wenzhou: il loro inserimento lavorativo in Italia è avvenuto per di più nel lavoro subordinato di bassa qualificazione o nel settore informale dell'economia. Sempre negli anni '90 sono giunti i primi studenti da Shanghai e Pechino oppure giovani laureati intenzionati a proseguire gli studi in Italia con l'intento di far ritorno in Cina (IOM, 2008; Ceccagno, 2005a).

I primi flussi migratori, quindi, sono stati costituiti da soggetti provenienti dalla Cina prima della costituzione della PRC nel 1949, mentre al secondo e terzo flusso fanno parte cittadini della PRC, della Cina Nazionalista (Taiwan) e di Hong Kong (Giambelli, 1984). Questi flussi hanno portato ad un aumento notevole della presenza cinese in Italia e, questo, è anche dovuto alle varie sanatorie che si sono succedute tra gli anni '80 e '90. Dal punto di vista delle attività produttive l'aumento delle presenze ha comportato una saturazione dei settori in cui i cinesi si erano distinti. Per cui dalla ristorazione, negli anni '90, vi è stato un ritorno degli investimenti nel settore tessile, nelle confezioni e nella pelletteria, ambiti in cui i cinesi sono riusciti a diventare competitivi. Tuttavia, se negli anni '80 e nei primi anni '90 la mobilità sociale verso l'alto prevedeva tempi di approdo brevi ad un'attività autonoma, come si vedrà meglio in seguito la seconda metà degli anni '90 è stato un periodo di maggiore incertezza. Proprio la crescita della numerosità della presenza cinese ha inasprito la competizione e reso più difficile l'avanzamento economico (Carchedi, 1994; Ceccagno, 2005b).

Attualmente, secondo i dati Istat, in Italia i cittadini non comunitari regolarmente presenti al 1 Gennaio 2012 sono 3.637.724 di cui i cinesi sono 277.570 unità (7,63% della popolazione straniera). Per cui rispetto all'anno precedente, in cui i residenti cinesi

stata fortemente determinata dal network familiare: solo chi aveva parenti all'estero aveva più facilità di ottenere i documenti per uscire dal paese anche avvalendosi dei servizi offerti dalle organizzazioni criminali. Infatti per qualsiasi migrante non era possibile pensare di emigrare senza il supporto del network familiare disposto ad assumersi tutti i rischi.

erano 209.934 (4,59% della popolazione straniera), si è avuto un incremento in termini assoluti di 67.636 unità. I cinesi sono il terzo gruppo più rappresentato dopo Marocco e Albania, a cui seguono ucraini e filippini. Secondo i dati Istat (2011a), essi sono presenti in alcune importanti città del Nord e del Centro quali Milano, Parma, Reggio nell'Emilia Romagna, Prato e Firenze e nei comuni limitrofi. In particolare, nella provincia di Prato, i cinesi costituiscono la comunità più numerosa con oltre 13.000 presenze rappresentando il 39,0% del totale degli stranieri¹⁴². La gran parte dei migranti cinesi proviene appunto dal Zhejiang ed è una migrazione che interessa specifici distretti riconducibili all'entroterra montuoso della città portuale di Wenzhou che sono: Qingtian, Wencheng, Rui'an e Wenzhou-Ouhai¹⁴³ (Cologna, 1997; Wong, 1999). E' da sottolineare che la presenza cinese in Italia è basata su una componente quasi paritaria tra maschi e femmine. Infatti, nel 2011, i maschi arrivano a 108.418 unità e le femmine a 101.516, con uno scarto di 6.902 unità. Questo è da ricondurre alla tipologia della migrazione cinese: essa è basata sull'unione tra la componente familiare e quella imprenditoriale, per cui la ricomposizione della famiglia in tempi brevi è un obiettivo finalizzato all'avvio di imprese autonome (Lucchini, 2008).

Per quanto riguarda le motivazioni alla base della scelta migratoria esse sono differenti. Come si è visto nel Capitolo I, secondo Massey e colleghi (1993) le migrazioni internazionali non derivano solo dall'assenza e ricerca di sviluppo economico, ma anche dallo sviluppo stesso. In effetti, tranne i primi flussi provenienti dalla Francia, le migrazioni successive dalla Cina verso l'Italia sono state costituite da migranti che potevano disporre di un benessere economico. Grazie all'apporto del network familiare attraverso il quale recuperavano capitale finanziario, alcuni riuscivano ad emigrare e la famiglia li spingeva ad effettuare nuove esperienze lavorative in un paese dove altri parenti erano insediati da tempo. Sempre grazie al supporto della rete familiare ed etnica, dopo i primi migranti, altri soggetti benestanti sono emigrati, provenienti dalle zone montuose dei distretti del Zhejiang. Inoltre, la tradizione migratoria dei cinesi di Wenzhou ha continuato ad alimentare nel corso degli anni la catena migratoria verso l'Italia con l'obiettivo di trovare all'estero nuove possibilità di riuscita economica. Infine, gli eventi politici che hanno riguardato la Cina

¹⁴² E' da precisare che, nelle principali città italiane, non si sono ancora formate delle vere e proprie *Chinatown* simili a quelle di Londra, Parigi, Amsterdam o di San Francisco e New York (Campani, 1994). Piuttosto, gli esperti di diaspora cinese in Italia (Cologna, 1997) sostengono che l'uso di tale termine è improprio, visto che in Italia il tasso di segregazione su base etnica della presenza cinese è inferiore a quello che si registra nelle principali capitali europee ed americane. Per cui, preferiscono parlare di "processo di territorializzazione" della migrazione cinese, ossia "[...] di un processo attraverso il quale un dato spazio materiale, a seguito di diverse azioni sociali, incorpora particolari valori e significati economici, sociali e antropologici [...]". Tale processo avviene seguendo tre tappe: la prima, è data dalla ri-nominazione della zona dove i migranti cinesi si sono insediati (es: il quartiere Rosmini e Canonica Sarpi furono definiti, già negli anni '30, "quartier generale dei cinesi di Milano"); la seconda, consiste nella trasformazione dello spazio materiale circostante (es: gli scantinati adibiti a laboratori nei cortili interni dei palazzi); la terza, è rappresentata dall'avvio di un'economia etnica che connota il quartiere con i suoi tratti (Cologna, 1997).

¹⁴³ Secondo Ma Mung (2000) il flusso migratorio dal Zhejiang incide solo del 3-5% sul totale dei flussi migratori cinesi nel mondo. In particolare, verso l'Europa, ha inciso molto di più la migrazione proveniente da altre aree. Il Zhejiang è una regione che al proprio interno presenta una forte differenziazione sia per l'elevato numero di minoranze di etnia differente da quella Han, che per la varietà dialettale. Il capoluogo è Hangzhou che è stata capitale dell'impero dei Song meridionali (1127-1279); mentre Wenzhou, una città portuale, è diventata famosa per essere stata scelta tra i 15 porti che nel 1984 si sono aperti al commercio internazionale e agli investimenti esteri (Cologna, 1997).

e l'area del Sud Est Asiatico sono stati la causa di ondate migratorie in cui i cinesi sono stati costretti a fuggire da situazioni di forte tensione e scontro (Giambelli, 1984; Ceccagno, 1998).

Inoltre, come accennavo prima, le politiche migratorie hanno avuto un notevole impatto sull'andamento della migrazione cinese. La capacità di uno Stato di esercitare il controllo sui flussi migratori decidendo come, in che condizioni e per quale durata permettere l'entrata di nuovi migranti implica la facoltà di introdurre discriminazioni legali finalizzate a garantire ai cittadini un diritto di priorità all'accesso alle risorse e alle opportunità sociali (Zanfrini, 2007). A partire dagli anni '80, fino ai primi anni del 2000, l'Italia ha approvato vari provvedimenti di sanatoria che hanno inciso in maniera differente sull'emergenza immigrazione e sulla regolazione dei flussi in entrata¹⁴⁴ (Ambrosini, 2005; Barbagli et al, 2004). Tali provvedimenti di sanatoria¹⁴⁵ hanno riguardato anche le comunità cinesi, sia sul fronte della presenza numerica, che su quello degli ostacoli o delle facilitazioni che l'intervento statale ha tracciato sulla dimensione imprenditoriale tipica di questo gruppo immigrato. Molto importanti sono state la legge n. 39, detta "Legge Martelli" promulgata nel 1990, e il Decreto legge n. 489 del 1995 conosciuto come "Decreto Dini". La prima ha consentito il rilascio di permessi di soggiorno per lavoro autonomo, per cui molti migranti cinesi sono riusciti ad avviare attività imprenditoriali. I beneficiari di questa sanatoria sono stati più di 10.100 cinesi tra cui soggetti irregolari provenienti da Francia, Inghilterra ed Olanda. Al contrario, il "Decreto Dini" ha previsto solo il rilascio di permessi di soggiorno per lavoro subordinato, ricerca di lavoro e ricongiungimento familiare. Quest'ultimo è stato un provvedimento rivolto ai lavoratori dipendenti presenti in Italia entro il 1995 per cui, considerata l'attitudine dei migranti cinesi all'imprenditorialità, è stato molto limitante poiché ha negato qualsiasi sbocco imprenditoriale¹⁴⁶. In seguito la legge 40 del 1998,

¹⁴⁴ Con i provvedimenti di sanatoria, dal 1996 al 2009, lo Stato Italiano ha emesso circa 1.800.000 permessi di soggiorno di cui, all'inizio del 2000, i beneficiari erano per più di metà immigrati da paesi a forte pressione migratoria. Dopo la legge "Bossi-Fini" l'ultimo provvedimento è stato del 2009 finalizzato alla regolarizzazione di colf-badanti. <http://www.dirittisociali.org>

¹⁴⁵ Tra gli anni '70 ed '80 sono state adottate quattro circolari dal Ministero del Lavoro. Di questi provvedimenti amministrativi ne hanno beneficiato solo i cinesi occupati nel settore domestico mentre, gli unici permessi di soggiorno concessi a chi non apparteneva a tale ambito, sono stati dati a coloro il cui lavoro rientrava nelle disposizioni che regolavano i rapporti bilaterali tra Stati (es: ristoratori e commercianti). Nel 1985 è stato firmato a Roma l'"Accordo tra il Governo e la Repubblica Italiana e il Governo della Repubblica Popolare Cinese" relativo alla promozione e alla reciproca protezione degli investimenti che è entrato in vigore nel 1987. Gli effetti di tale accordo hanno permesso che i cinesi potessero regolamentare la posizione delle loro aziende costituite prima del 1985 formandone delle nuove. Invece, il primo provvedimento di sanatoria si è avuto nel 1986 con la legge n. 943 che ha concesso permessi di soggiorno per lavoro subordinato e per ricerca di lavoro, consentendo il ricongiungimento di coniuge e figli per lavoratori extracomunitari legalmente residenti. A questa sanatoria hanno fatto seguito le sanatorie del 1990, 1995, 1998 e 2002 (Dente, 2003; Barbagli et al., 2004; Colombo et al., 2002; Carchedi, 1994, 1996; Ceccagno, 2003).

¹⁴⁶ Il Decreto Dini ha avuto serie conseguenze per i cinesi costretti a rimanere lavoratori subordinati. Alcuni, infatti, hanno iniziato a cercare lavoro anche presso imprese italiane e, soprattutto, nei confronti delle imprese cinesi la sanatoria ha costretto all'assunzione formale della forza lavoro, spesso, irregolare. I titolari dell'impresa non potendo assumersi l'onere di regolarizzare tutti i dipendenti hanno fatto in modo che la responsabilità fosse solo di questi ultimi. Per cui i lavoratori, pur di conservare la busta paga e quindi continuare ad essere regolari, hanno dovuto rilasciare una parte del loro guadagno al datore di lavoro che pagava loro gli oneri fiscali e previdenziali. Ai lavoratori, inoltre, venivano sottoposte ulteriori richieste: di versare somme di denaro anche per essere assunti; di rimanere nell'azienda cinese per tutto il tempo di durata del permesso di soggiorno, senza alcun compenso, in modo

nota anche come “Turco-Napolitano”, ha liberalizzato l’accesso al lavoro autonomo agli stranieri provenienti da paesi con cui l’Italia non aveva firmato accordi di reciprocità¹⁴⁷. Per cui dopo il “Decreto Dini” i cinesi hanno potuto nuovamente avere accesso al lavoro autonomo. Infine, nel 2002, la legge n. 189 detta “Bossi Fini” al fine di ottenere l’emersione dal lavoro irregolare ha dato la possibilità ai datori di lavoro di richiedere la regolarizzazione di dipendenti irregolari seguendo il percorso della dichiarazione “automatica” o “progressiva”. In particolare, i permessi di soggiorno rilasciati sono stati per lavoro subordinato a cui si sono aggiunti i rilasci per ricerca di lavoro. Come il “Decreto Dini” pure la legge “Bossi-Fini” ha avuto effetti negativi sui tanti migranti irregolari, in quanto ha dato vita a forme di sfruttamento basate sul fatto che solo il datore di lavoro aveva la titolarità della presentazione della domanda di regolarizzazione¹⁴⁸ (Barbagli et al., 2004; Colombo et al., 2002; Carchedi, 1994, 1996; Ceccagno, 1997, 1998, 2003).

A parte le sanatorie, che hanno richiamato molti cinesi da vari paesi europei, altri fattori hanno contribuito al richiamo dei flussi migratori cinesi verso l’Italia. Prima di tutto, le trasformazioni avvenute nel mercato italiano che hanno permesso ai cinesi di inserirsi nel processo produttivo anche come lavoratori autonomi. Non meno importante è stato lo sviluppo che ha vissuto il Zhejiang negli ultimi decenni. Molti cinesi provenienti da questa regione e residenti in Italia da anni, infatti, hanno investito ed aperto nuove attività anche nella terra di origine creando un ponte economico-produttivo e di relazioni tra oriente e occidente (Campani, 1994). Allo stesso modo, i legami forti con le altre comunità cinesi presenti in Europa, prima fra tutte quelle in Francia, sono stati alla base di scambi economici che hanno incentivato i flussi migratori. Infine, sin dalla fine degli anni ’80, l’Europa ha rappresentato una meta con grandi potenzialità. Da una parte la caduta dei regimi dell’Est ha aperto ad una più facile circolazione delle merci con l’avvio di nuovi mercati; dall’altra, la crescita produttiva della Cina ha generato ricchezza e la speranza di una mobilità economica verso l’alto per molti cinesi. Proprio per questo, i flussi migratori dalla Cina negli anni ’80 non sono stati formati solo da soggetti in cerca di opportunità lavorative, ma sono stati costituiti

da rimborsare al datore tutti gli oneri sociali. Se da una parte, quindi, con il Decreto Dini è stata bloccata la volontà imprenditoriale dei migranti cinesi, dall’altra i migranti si sono spostati tra varie regioni e città italiane alla ricerca di migliori condizioni lavorative (Barbagli et al., 2004; Colombo et al., 2002; Carchedi, 1994; Campani et al. 1996; Ceccagno, 1997, 1998, 2003).

¹⁴⁷ La legge del 6 Marzo 1998 n. 40 intitolata “Disciplina dell’immigrazione e norme sulla costituzione dello straniero” ha introdotto le “quote annuali” di lavoratori ammessi ad entrare in Italia per motivi di lavoro e la figura dello “sponsor”. Si tratta di un individuo o organismo, non necessariamente italiano, legalmente presente in Italia in grado di favorire l’entrata di massimo due stranieri consentendo loro l’accesso al mondo del lavoro. Quest’ultima normativa ha favorito, in particolare, l’entrata in Italia di manodopera de-qualificata in modo da soddisfare i bisogni del mercato del lavoro italiano. Per cui, sono entrati migranti aventi una limitata professionalità e assunti solo per periodi stagionali (Barbagli et al., 2004; Colombo et al., 2002; Ceccagno, 2003).

¹⁴⁸ Per esempio, i costi della regolarizzazione sono stati spesso sostenuti dai lavoratori con il pagamento anche di tangenti al datore di lavoro perché attivasse la regolarizzazione; in altri casi, si è ricorsi a datori di lavoro fittizi attivati per motivi di solidarietà o di lucro. Si sono verificate, inoltre, vere e proprie truffe ai danni degli stranieri commesse da imprenditori, soprattutto italiani, che una volta incassati i soldi per effettuare la regolarizzazione sparivano. Invece, per quei migranti giunti in Italia successivamente alla regolarizzazione e rimasti senza lavoro, sono stati assunti dai loro parenti nell’ambito domestico potenziando il ruolo delle reti etniche. In altri casi, i datori di lavoro si sono rifiutati di regolarizzare i loro lavoratori per cui molti immigrati sono rimasti clandestini o hanno continuato ad alimentare l’economia sommersa (Barbagli et al., 2004).

anche da cinesi che già in patria vivevano un nuovo benessere economico (Ceccagno, 2005b; Ong e Nonini, 1997). I cinesi essendo dei «migranti economici», come li definisce Ceccagno (2003: 32), hanno considerato dunque l'Europa uno scacchiere dove, grazie al network familiare ed etnico, potevano conseguire l'inserimento lavorativo ed accumulare capitali. Infatti hanno scelto di emigrare verso quei paesi dove maggiori erano le possibilità di regolarizzazione e più facile l'opportunità di avviare attività imprenditoriali in breve tempo. Proprio i paesi dell'Europa meridionale, tra cui l'Italia, in quanto basati su un sistema economico che facilitava le piccole imprese e la flessibilità sono stati preferiti come mete di emigrazione¹⁴⁹ (Ceccagno, 2003, 2005b).

2. L'imprenditoria cinese in Italia: gli ambiti produttivi

Da uno studio della CGIA di Mestre del 2010 emerge che, tra il 2002 e il 2009, gli imprenditori cinesi presenti in Italia sono aumentati del 131.1%, con punte del 406% in Calabria, del 390,9% in Molise, del 387,5% in Basilicata e del 380% in Valle d'Aosta. Considerando il periodo dal 2008 al 2011 la loro presenza, nonostante la crisi economica, è incrementata su tutto il territorio nazionale del 26%¹⁵⁰ (CGIA, 2010, 2012)

A livello nazionale, secondo il Rapporto di Union Camere (2011), nel 2010 la totalità degli stranieri che ricoprono un qualche incarico nel sistema imprenditoriale nazionale è di 415.394 unità e, se si fa riferimento ai soli titolari di impresa, il numero si riduce a 228.540 unità ossia il 55% del totale. Si tratta di un aumento di 19.712 unità rispetto all'anno precedente¹⁵¹. La presenza cinese, assieme a quella marocchina, rumena e albanese, al 31 Dicembre 2010 rappresenta dunque il 56,9% dei titolari di impresa presenti in Italia. In particolare, l'imprenditoria cinese presenta un tasso di crescita del 14,7% leggermente inferiore al trend degli imprenditori marocchini (16,4%) e rumeni (15,3%) ma superiore a quello degli albanesi (10,4%) (Caritas Migrantes, 2011).

Attualmente, secondo la CGIA di Mestre, nel 2012 la totalità delle imprese cinesi si concentra in Lombardia con 11.922 attività, Toscana con 10.854 e Veneto con 6.939. In particolare, secondo un'indagine condotta da Fieri nel 2011, l'11,5% delle imprese individuali cinesi si trovano in provincia di Prato, il 9,6% in provincia di Milano, l'8% in provincia di Firenze, il 6% in provincia di Roma e il 4% in provincia di Napoli. Nello specifico, il peso dell'imprenditoria cinese, sulla totalità complessiva

¹⁴⁹ Al contrario, secondo M. Thuno (2001), paesi che non hanno accettato la diffusione del lavoro in nero o la formazione di economie etiche, com'è stato il caso della Danimarca, non hanno favorito gli insediamenti cinesi.

¹⁵⁰ Le regioni che hanno registrato una crescita dell'imprenditoria cinese sono il Piemonte (+12,2%), la Lombardia (+9,5%) e il Veneto (+8,9%). Mentre quelle che presentano una maggiore incidenza dell'imprenditoria cinese su quella straniera sono la Toscana (17,9%), il Veneto (10,4%), l'Emilia Romagna (9,2%) e la Campania (8,4%) (CGIA, 2010).

¹⁵¹ Il Rapporto Annuale di Union Camere precisa che per "imprenditoria straniera" si intende l'insieme dei soggetti nati all'estero che ricoprono cariche imprenditoriali (titolari, soci, amministratori o altre cariche) (Caritas Migrantes, 2011).

degli imprenditori individuali attivi è a Prato pari al 25%, a Firenze al 5,6% e a Milano al 3%; mentre, sul totale degli imprenditori individuali stranieri, la presenza cinese pesa a Prato del 68%, a Firenze del 27% e a Milano del 15,5%. Inoltre dai dati si nota che nell'imprenditoria cinese vi è una maggiore componente femminile rispetto alla media degli imprenditori stranieri, nonché una componente di giovani superiore a quella che si riscontra in altre collettività straniere (Fieri, 2011).

Tab. 2 *Titolari di impresa cinesi per settori di attività: Italia, 2009-2012*
(valori assoluti al 30.6 di ogni anno)

Settori di attività	2009	2010	2011	2012
Agricoltura, silvicoltura, pesca	57	73	83	94
Estrazione di minerali da cave e miniere	0	0	0	0
Attività manifatturiere	13.905	14.210	14.866	15.501
Energia	0	0	0	0
Fornitura reti idriche, fognature, rifiuti, etc.	3	4	5	7
Costruzioni	259	294	308	317
Commercio	15.787	16.730	17.673	18.301
Trasporto e magazzinaggio	42	39	35	38
Attività dei servizi alloggio e ristorazione	2.543	3.127	3.747	4.195
Servizi di informazione e comunicazione	127	108	108	108
Attività finanziarie e assicurative	23	26	37	41
Attività immobiliari	39	39	43	41
Attività professionali, scientifiche e tecniche	113	119	142	152
Servizi vari e servizi di supporto alle imprese	147	159	189	216
Istruzione	2	2	3	3
Sanità e assistenza sociale	7	7	7	7
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	57	79	116	139
Altre attività di servizi	351	678	1.108	1.492
Imprese non classificate	147	91	94	98
Totale	33.609	35.785	38.564	40.750

Fonte: Report redatto dalla Camera di Commercio di Padova (2012)
su elaborazioni dati Infocamere

La tabella 2¹⁵² mostra i settori economici che l'imprenditoria cinese ha sviluppato in Italia e, rispetto ad alcuni in particolare, il suo protagonismo è emerso in modo preponderante durante il corso degli anni mentre in altri si sta progressivamente affermando. Ognuno di questi settori intreccia l'aspetto "intra-comunitario" ed "extra-comunitario" dell'economia cinese, poiché i beni e i servizi offerti non sono solo diretti

¹⁵² E' da tenere presente, come sottolinea Chiesi (2003), che i dati della Camera di Commercio si devono considerare con prudenza perché vi è il problema della loro affidabilità.

ad una clientela prettamente cinese ma anche autoctona. Come è accaduto negli Stati Uniti e in vari stati europei, i dati evidenziano che i settori in cui l'imprenditoria cinese si distingue sono il commercio all'ingrosso e al dettaglio, le attività manifatturiere e il settore della ristorazione¹⁵³.

Dopo l'attività della vendita ambulante che, come si è visto è stata tra le prime ad essere praticata dai cinesi approdati a Milano, si è sviluppato in modo sempre più consistente l'ambito della ristorazione. Come la tab. 2 evidenzia, il settore della ristorazione registra un incremento di imprese cinesi dal 2009 al 2012, pari a 1.652 unità. A livello nazionale il peso degli alberghi e, in special modo dei ristoranti, è passato da un 7,6% ad un 8,7% nel 2010, 9,7% nell'anno successivo fino a superare il 10% nel 2012. In termini di variazioni percentuali, il settore alberghiero e della ristorazione ha mantenuto negli anni un trend di crescita significativa: +23% nel 2010, +19,8% nel 2011 e + 12% nel Giugno 2012 (Rapporto CamCom Padova, 2012). In particolare, emerge essere la Lombardia la regione al primo posto per numero di imprese alberghiere e di ristorazione con titolare nato in Cina. Le statistiche mettono anche in rilievo che, proprio a Milano, la metà dei clienti che decidono di mangiare etnico scelgono i ristoranti cinesi (56%), e a seguire quelli giapponesi (23%), messicani (11%) ed indiani (10%) (Redaelli, 2008).

Altro settore legato alla storia dell'insediamento cinese in Italia è quello manifatturiero, dove alle attività produttive svolte dai primi cinesi è seguito un forte sviluppo delle imprese cinesi. Come precisa Ceccagno (2004, 2008) in tale settore rientra una varietà di aziende in più ambiti: quello alimentare, tessile e dell'abbigliamento, del cuoio e dei prodotti in pelle e della fabbricazione dei mobili. In merito a quest'ambito in Italia, tra le persone non appartenenti all'Unione Europea che gestiscono attività in proprio, sono cinesi l'81% del totale di coloro che si occupano di tessile ed abbigliamento e l'88,4% del totale di coloro che operano nel settore delle pelli, cuoio e calzature¹⁵⁴ (Ceccagno, 2008).

La maggioranza delle ditte individuali cinesi, sia nel settore del tessile, come dell'abbigliamento, della pelle, del cuoio e delle calzature lavorano come terziste per ditte finali italiane (Ceccagno, 2004, 2008). Con il termine "terzisti" si indicano le imprese di piccole dimensioni che svolgono una o più fasi del processo produttivo di un'altra impresa (Sacchetti, 2007). Tali ditte hanno irrobustito il lavoro di subfornitura che caratterizza la filiera produttiva dei distretti industriali italiani. Le imprese terziste,

¹⁵³ Secondo quanto emerge dal Report della Camera di commercio di Padova (2012) il peso degli imprenditori cinesi (titolari, soci, amministratori e altre cariche) sul totale degli imprenditori (italiani e stranieri) è maggiore nell'aggregato comprendete i servizi di alloggio e ristorazione (1,9%), e nelle attività manifatturiere (1,7%). Se si considerano esclusivamente gli imprenditori stranieri, l'incidenza complessiva della presenza cinese si attesta al 12,8% (quota costantemente cresciuta negli ultimi dieci anni: nel 2002 gli imprenditori cinesi pesavano per il 9,3% sul totale degli imprenditori stranieri). Sempre soffermandosi sui dati relativi agli imprenditori, va ricordato che a Giugno 2012 in Italia risultavano essere attivi 54.862 imprenditori cinesi, tra titolari, soci, amministratori e titolari di altre cariche. Dieci anni prima, erano 17.744. Dal 2002 al 2012 sono dunque più che triplicati. Resta il fatto che, a partire dal 2009 e dunque dall'inizio della recessione economica, i tassi di crescita del numero di imprenditori cinesi sono stati sensibilmente inferiori a quelli degli anni precedenti.

¹⁵⁴ Legato al settore manifatturiero e, in particolare, all'ambito tessile e di abbigliamento si è sviluppato a livello nazionale un indotto gestito da imprenditori cinesi attivo nella commercializzazione di prodotti. Si intende, quindi, negozi per ricambi di macchinari delle confezioni e della maglieria, come l'importazione dalla Cina di filo, bottoni, stoffe ed accessori vari (Ceccagno, 2004, 2008).

infatti, si inseriscono all'interno della filiera produttiva lavorando per altre ditte terziste oppure direttamente per ditte finali ossia specializzate, non solo nella realizzazione dei vestiti, ma anche nella commercializzazione (Ceccagno, 2004, 2008). Tuttavia, come si vedrà meglio in seguito parlando del distretto di Prato, l'attività di subfornitura non fornisce più alle ditte cinesi una garanzia di arricchimento e di affermazione economica come avveniva all'inizio¹⁵⁵. Pertanto, la tensione di continuare ad avere margini di competitività sul mercato, ha portato alcuni imprenditori cinesi a fare ritorno nel Zhejiang e ad investire in patria le proprie risorse finanziarie (IOM, 2008)¹⁵⁶. Dall'altra, chi tra gli imprenditori cinesi non riesce a partecipare al grande business della moda *made in Italy* o *made in China*, pur mantenendo la collocazione nel mercato della subfornitura, ha scelto di cambiare settore reinventandosi in ambiti dove la concorrenza cinese non è troppo accentuata¹⁵⁷. Negli ultimi dieci anni, inoltre, una percentuale di imprenditori cinesi è riuscita ad evolversi operando come ditta finale e risalendo la filiera produttiva. Si tratta di soggetti che, di fronte alla saturazione dei mercati di subfornitura essendo in grado di disporre di capitali finanziari necessari e di capitale umano adeguato, si sono inseriti nel settore del "pronto moda" appannaggio prima delle ditte italiane. Per pronto moda, di cui si parlerà meglio in merito, si intende la realizzazione da parte di una ditta finale, soprattutto nel settore dell'abbigliamento, della produzione ottenuta su commessa in tempi brevi¹⁵⁸ (Ceccagno, 2004, 2008).

Secondo il Rapporto Annuale di Union Camere (2011) è il tessile e l'abbigliamento il settore prevalente all'interno del manifatturiero in cui si distinguono i cinesi per la numerosità dei titolari di impresa pari, al 31 Dicembre 2010, a 33.593 unità. Complessivamente, il 62,8% dei titolari di impresa stranieri nel manifatturiero è cinese. Questa differenza gli imprenditori cinesi dalle altre comunità, per le quali sono

¹⁵⁵ Le cause sono imputabili a fattori diversi: l'elevata frammentazione delle attività produttive, la competizione interna, l'aumento dei rischi imprenditoriali dovuti alle difficoltà nella trattativa con i committenti italiani al fine di ottenere commesse regolari e, infine, l'assunzione di rischio data dall'impiego di manodopera clandestina. A ciò si aggiunge il problema, che si è verificato più volte, che le commesse non siano pagate dai committenti italiani e che le ditte terziste cinesi subiscano perdite finanziarie notevoli. Per affrontare tali difficoltà a Milano si sono creati dei consorzi che riuniscono più famiglie cinesi, che fanno riferimento a uno o più soggetti in grado di attrarre commesse dagli italiani, in modo da evadere ordini significativi in tempi ristretti. Nell'area napoletana del Vesuvio, invece, i laboratori cinesi si sono organizzati in cooperative: una formula che consente legittimità fiscale ed assicurativa ad attività che con alta probabilità lavorano nel sommerso consentendo ai soci di regolarizzare la propria presenza in Italia (Ceccagno, 2004, 2008; Zanin e Wu, 2009).

¹⁵⁶ Da una parte, la causa sarebbe imputabile agli scarsi investimenti nella zona di Prato, ma anche il clima teso che si è creato verso le comunità cinesi in Italia negli ultimi anni che ha irritato molti suoi membri. Come mette in evidenza lo studio dell'IOM (2008), il rischio che queste migrazioni di ritorno comportano è che la comunità cinese in Italia possa cambiare tra qualche anno avendo come presenze non più i cinesi dello Zhejiang, soggetti laboriosi e abituati all'imprenditorialità, ma i cinesi del Nord della Cina che sono per lo più irregolari con alte probabilità di cadere vittime della marginalità sociale.

¹⁵⁷ Negli ultimi cinque o sei anni si è registrato un aumento del numero di laboratori cinesi che lavorano come terzisti per ditte finali italiane nel settore della produzione di calzature nell'entroterra di Venezia e in quello dei divani in alcune aree intorno Varese e la Brianza. Nella stessa area di Prato i cinesi si stanno specializzando nella realizzazione di mobili, oppure nel distretto di Carpi si sono inseriti nel settore biomedicale (Ceccagno, 2004).

¹⁵⁸ Il pronto moda si basa su determinate fasi produttive che sono: a) l'analisi del settore di riferimento; b) la progettazione dell'articolo; c) la realizzazione di un prototipo; d) l'analisi del prototipo e l'introduzione di eventuali modifiche; e) produzione seriale del modello. A queste fasi si aggiunge il trasporto e la consegna del prodotto nei punti commerciali. Tali azioni, la cui durata di svolgimento occupano in media circa sei mesi, con il pronto moda possono essere ridotte ad un mese.

altri gli ambiti in cui emergono, ossia le costruzioni e il commercio. In merito a quest'ultimo, i titolari di impresa cinesi sono ben il 42,3% posizionandosi dopo i senegalesi, i nigeriani, i bangladesi e i marocchini. Come i dati del Rapporto della Camera di Commercio di Padova sottolineano (tab. 2), le imprese cinesi in questo settore registrano un incremento in termini numerici, passando dal 2009 al 2012, a 1.596 unità. Osservando però i valori percentuali si ha che, il peso delle ditte cinesi sul totale, ha perso qualche punto percentuale (da 41,4% nel 2009 a 38% nel 2012), ma il manifatturiero si colloca comunque al secondo posto dopo il commercio.

Relativamente al settore manifatturiero il 60,7% delle attività è concentrato in Toscana e a seguire in Lombardia, Emilia Romagna e Veneto. In queste quattro regioni vi è il numero più alto di imprese manifatturiere gestite da persone nate in Cina (Ceccagno, 2004, 2008). A Firenze gli imprenditori cinesi stanno avanzando nel distretto della filiera della pelle in cui se ne contano più di 1.600, ossia un terzo del totale provinciale. La stessa crescita si sta registrando in altri due distretti della filiera della pelle: quello calzaturiero della Riviera del Brenta dove, a fine 2009 gli imprenditori cinesi erano più di 150; e in quello di Fermo nelle Marche dove, nella produzione di calzature, su 632 imprese con titolare non comunitario ben 481 sono cinesi. Allo stesso modo, i cinesi si sono inseriti in altri distretti del tessile e abbigliamento a Brescia e Treviso dove la quota di imprese cinesi è pari, rispettivamente, al 31,8% e al 20%. Inoltre, l'imprenditoria cinese nel settore manifatturiero si sta diffondendo notevolmente nelle regioni del Sud. I cinesi sono presenti nelle attività di tipo sartoriale nell'area romana e nell'area napoletana, come approfondirò in seguito, hanno aperto laboratori competitivi nella zona di San Giuseppe Vesuviano e Terzino e nelle province limitrofe. In Campania le imprese di abbigliamento, con titolare cinese, rappresentano il quarto tipo di aziende più numeroso della regione (Foresti, 2010; Ceccagno, 2004, 2008).

L'imprenditoria cinese si è sviluppata con successo anche nel settore del commercio di prodotti realizzati in Italia, a cui si affianca l'attività di importazione e commercializzazione di prodotti *made in China* (Ceccagno, 2004, 2008). Nell'ambito del commercio, già nella prima metà del 2000, le attività gestite da soggetti aventi nazionalità cinese hanno registrato una crescita notevole con una variazione media annua del 43,7%.

Secondo lo studio di Spinner (2006), il 2004 è stato un anno in cui per la prima volta le attività commerciali, in particolare la vendita all'ingrosso e al dettaglio, hanno prevalso numericamente su quelle manifatturiere. In Toscana, Lombardia, Emilia Romagna e Veneto si concentra il 48,5% delle attività commerciali gestite da cinesi in Italia; ed è sempre la Lombardia a registrare il primato. Ad un tempo, si sta verificando una crescita considerevole anche di attività commerciali nelle regioni del sud d'Italia, quali la Sicilia, la Campania e la Puglia (Ceccagno, 2008). Attualmente, come i dati della tab. 2 dimostrano, il numero delle imprese in questo ambito, tra quelle gestite da cinesi, è il più elevato a livello nazionale pari a 18.301 nel 2012 rispetto alle 15.787 unità del 2009. Dal 2009 al 2012 i cinesi sono rimasti insediati in posizione quasi prevalente nel commercio, che a Giugno 2012 rappresenta il settore che vede impegnato il 44,9% dei titolari cinesi.

La crescita del numero di punti vendita all'ingrosso e al dettaglio è imputabile anche al fatto che molti cinesi hanno deciso di lasciare il settore della subfornitura, poiché sempre meno redditizia e molto concorrenziale. Tuttavia dai dati si rileva che la maggior parte dei migranti cinesi non è inserita nel circuito delle attività commerciali. Piuttosto le stime dimostrano come i negozi cinesi, sia all'ingrosso che al dettaglio, abbiano incrementato notevolmente la loro presenza su quasi tutto il territorio nazionale. Tale effetto diffusivo è, soprattutto, legato all'attività di commercio ambulante e al dettaglio. Tuttora i cinesi sono attivi nel commercio ambulante e nella vendita di prodotti, in gran parte, provenienti dalla Cina. La rete di venditori è ormai capillare, sia nelle metropoli italiane, che nei piccoli centri. Essa viene praticata nel corso dell'anno, oppure solo nel periodo estivo alternata con altri lavori. Il commercio all'ingrosso, invece, presenta una geografia diversa dalle attività commerciali nel loro complesso. Esso è maggiormente diffuso nelle regioni di lunga tradizione manifatturiera cinese come la Lombardia, la Toscana, il Veneto e di recente anche in Campania. In merito alla vendita al dettaglio, negli ultimi anni, soprattutto nell'abbigliamento ha registrato un elevato business dei negozi che hanno invaso le grandi città diramandosi pure nelle piccole località. L'approvvigionamento della merce segue vie differenti a seconda dei prezzi offerti, del tipo di capi prodotti e delle reti di relazioni di cui dispongono i titolari dei negozi. Per esempio, alcuni negozi acquistano solo capi importati dagli importatori cinesi che risiedono a Roma; altri acquistano capi prodotti in Italia dalle imprese cinesi operanti nei distretti dell'abbigliamento italiani attraverso i grossisti cinesi; e infine, altri ancora, acquistano i capi da ditte finali italiane legate al mondo produttivo cinese (Ceccagno, 2004, 2005b; Zanin e Wu, 2009). Nel caso del commercio al dettaglio, dunque, come fa notare Ceccagno (2005b) la valorizzazione dell'elemento "etnico" è stata determinante per la diffusione del business.

Un altro settore che rispecchia l'effetto della globalizzazione dell'economia, nonché il ruolo centrale della Cina e il legame che i cinesi hanno con la madrepatria, è l'import-export di prodotti tra Cina ed Italia. L'importazione di capi di abbigliamento, calzature, borse, giocattoli e oggetti di vario tipo dalla Cina è gestita da grossisti cinesi le cui basi sono dislocate nelle maggiori città italiane. Questo business è nato dall'intraprendenza di un piccolo gruppo di migranti che hanno pensato di sfruttare i differenziali del costo del lavoro tra la madrepatria e i paesi di destinazione. In seguito, il successo dei primi importatori ha spinto altri a tentare questo business che si è sempre più sviluppato. A Roma, per esempio, si contano più di 400 importatori cinesi provenienti per lo più dal Zhejiang. Per il capitale finanziario richiesto e per le abilità necessarie, tuttavia, l'import-export è un settore di cui fa parte un limitato numero di imprenditori cinesi e la cui diffusione capillare sul territorio non è così ampia. Nello specifico, il business con la Cina ha come oggetto sia la produzione in Italia e in Cina che l'importazione dalla Cina per la maggior parte di prodotti tessili e di abbigliamento, con le modalità più diverse. Esse includono, da una parte, la produzione in proprio in Cina che avviene da parte di quei grossisti che, oltre a importare in Italia la merce, la producono grazie a propri laboratori nelle aree di origine in Cina. Infatti, il 5% dei migranti che esportano manufatti locali verso i mercati degli stati europei meridionali

sono anche titolari delle fabbriche che li producono.¹⁵⁹ Dall'altra, vi è la produzione commissionata ad aziende in Cina specializzate per l'esportazione sul mercato italiano, che procedono alla realizzazione di modelli provenienti da ditte cinesi in Italia e realizzati in Cina. Inoltre, si considerano anche le produzioni in Italia unite a produzioni commissionate in Cina, utilizzando tessuti in parte importati dalla Cina e in parte acquistati in Italia. Infine, grazie ai giovani imprenditori cinesi, si sta sviluppando l'esportazione verso la Cina di tipici prodotti italiani. In merito alla produzione in Cina si può affermare che, tale settore, è sia "programmato"¹⁶⁰ quanto di "pronto moda". Se fino a qualche anno fa, infatti, era impossibile commissionare capi su modello in Cina, se non con tempi molto lunghi, ora il pronto moda realizzato in Italia è possibile ottenerlo pure in Cina. I voli frequenti tra l'Europa e la Cina permettono di produrre in Cina pronto moda su modello italiano rispettando i tempi ristretti del pronto moda realizzato dai cinesi in Italia. Dunque, oggi è possibile commissionare capi a Wenzhou che vengono confezionati entro cinque giorni, e spediti in Italia per via aerea. Sul fronte del business, inoltre, le attività di importazione di capi confezionati in Cina sembrano trarre maggiore profitto rispetto alle attività di produzione di capi di pronto moda in Italia erodendo quote di mercato ai prontisti cinesi. Di conseguenza, le importazioni dalla Cina hanno inasprito ancor di più la competitività non solo con le ditte italiane, ma anche con le ditte finali cinesi riducendo la competitività stessa dei laboratori terzisti cinesi¹⁶¹ (Ceccagno, 2004, 2005b).

L'Europa è uno scacchiere esteso e variegato di possibilità. Molti commercianti cinesi, che si dedicano all'import-export di prodotti dalla Cina all'Italia, hanno intravisto nel vecchio continente nuove chances di mercato. Gli importatori cinesi che operano in Italia, infatti, godono di notevoli introiti. A loro si rivolgono non solo grossisti italiani o cinesi che vivono in Italia, ma anche grossisti europei provenienti da Austria, Francia, Germania, Inghilterra, Portogallo e Spagna¹⁶². In particolare, l'Italia sembra avere un vantaggio notevole per l'import-export dalla Cina: la facilità di attraversamento delle dogane con ricadute positive per gli importatori, sia per la velocità nei tempi, che in termini economici. Per lungo tempo, la dogana di Napoli è stata privilegiata come punto di approdo per i controlli limitati che per i dazi ridotti dovuti

¹⁵⁹ Nella città di Wenzhou prevale la produzione di jeans, maglieria, calzature. In quest'area, secondo ricerche condotte nel 2003, ci sarebbero circa 800 imprese con più o meno 100 addetti ciascuna che producono capi di abbigliamento solo per l'import-export con l'Europa. Invece, nel Fujian, la produzione è più concentrata sulle calzature e nel Guangdong sulle confezioni e i giocattoli (Ceccagno, 2005b).

¹⁶⁰ Il "programmato" viene effettuato nell'arco di più mesi, circa otto, in accordo con i clienti che vengono contattati e dai quali provengono gli ordini di campionatura (Bracci, Parpajola, 2010).

¹⁶¹ Come è avvenuto per il settore manifatturiero così l'import-export ha comportato la nascita di varie società. Società per la dislocazione dei container, società di trasporti via terra delle merci dai principali porti italiani in direzione di Roma e, da qui, verso le destinazioni della vendita all'ingrosso o al dettaglio. Infine, sono sorte società che offrono servizi assicurativi o di comunicazione e pubblicità (Ceccagno, 2005b).

¹⁶² Per l'Europa dell'est il punto centrale per le importazioni dalla Cina è l'Ungheria. Questo paese è diventato il centro di una migrazione più colta, in grado di portare capitali e di stringere network ad alti livelli, sviluppando l'importazione e la distribuzione dalla Cina in Europa. Questo è avvenuto grazie alla complicità di più fattori: da una parte, il capitale culturale e imprenditoriale dei migranti cinesi insediati in Ungheria e, dall'altra, le connivenze illecite con funzionari alle dogane (Ceccagno, 2003, 2005b).

alla sotto-fatturazione anche se, dal 2003, i controlli sono diventati più rigidi¹⁶³. Addirittura, il successo delle importazioni in Italia, ha motivato alcuni titolari di laboratori cinesi a impiegare il loro capitale aprendo dei negozi in Germania dove si sono trasferiti, puntando sul rapporto diretto che avevano con alcuni importatori cinesi stabiliti a Roma. Per cui, dalla capitale italiana la merce viene venduta in Germania e da qui ad altri mercati europei. Questa tipologia di commercianti, traendo vantaggio dalla loro doppia appartenenza culturale e linguistica, sono riusciti ad inserirsi nel business della produzione in Cina, delle importazioni e della commercializzazione continuando a considerare l'Italia il proprio punto di riferimento. Gli importatori cinesi, in tal senso, sono figure di spicco tra gli imprenditori cinesi: i loro legami sociali, economici e politici in Cina, tanto quanto in Italia, li hanno posti in una posizione privilegiata a cui fa da sfondo l'ampio successo economico che le attività transnazionali che gestiscono garantiscono loro. Loro rappresentano quel *huaqiao* che ha avuto un enorme successo economico all'estero, la cui identità si forgia sulla mobilità che vive tra un polo e l'altro della migrazione connotandosi come un soggetto cosmopolita. Per questo, la loro influenza non ha pari tra i membri della diaspora cinese in Italia e supera ampiamente il prestigio degli stessi prontisti (Ceccagno, 2004, 2008).

Accanto a queste attività produttive l'imprenditoria cinese, negli ultimi anni, ne ha sviluppato altre in differenti settori economici. Si tratta di negozi di parrucchiere e cura del corpo, di erboristeria, di gioielleria, di film e musica in lingua cinese, Internet point, agenzie di viaggio, studi fotografici e servizi immobiliari. Accanto ad essi, si sono affermati servizi più complessi: dal ramo assicurativo, a quello legale, a quello finanziario, agli studi di mercato e al lavoro di interpretariato e mediazione culturale e linguistica. Allo stesso modo, sta crescendo l'interesse verso la medicina tradizionale cinese e, in taluni casi, coloro che la esercitano si affiancano a medici italiani in ambulatori tradizionali. Inoltre, nelle maggiori città italiane sono diffusi giornali in lingua cinese come - "Il Tempo Europa Cina", "La Nuova Cina", "Europe China News" – dove è frequente al loro interno la pubblicizzazione di ditte cinesi operanti in Italia e in Cina, soprattutto, se provenienti da Wenzhou. Infine, si stanno diffondendo le associazioni cinesi su tutto il territorio nazionale che promuovono corsi di lingua cinese ed italiana e scambi culturali (Marsden, 2003; Ceccagno, 2003).

Da questa analisi sull'imprenditoria cinese emerge che essa mostra varie sfaccettature che, possono essere meglio descritte, se si applica la classificazione di Ambrosini (2005) sull'imprenditoria immigrata. Considerando tale classificazione si ha,

¹⁶³ Proprio nel 2003 il governo italiano è intervenuto bloccando le prospettive di centralità dell'Italia come produttrice e distributrice in Europa della moda gestita dai cinesi. Sono state approvate a livello europeo misure per arginare la concorrenza sleale dei prodotti in arrivo dalla Cina e imposti maggiori controlli doganali, come certificazioni più severe sui prodotti commercializzati in Europa. I controlli più rigidi e scrupolosi sui container di merci che giungevano dalla Cina, in tutti i porti in entrata in Italia, hanno comportato un rallentamento delle pratiche di sdoganamento nei porti italiani. Questo ha colpito gli importatori, i grossisti e i venditori al dettaglio cinesi, perché i maggiori controlli doganali sui prodotti di moda si sono rivelati un reale e spigoloso ostacolo all'entrata delle merci portando ad una diminuzione delle stesse. Inoltre, si sono trovati a fronteggiare momenti di smarrimento quei cinesi che, dall'Italia, sono emigrati per aprire punti vendita in altri paesi europei vendendo i prodotti cinesi provenienti dagli importatori di Roma. Ciò ha fortemente provato il business dei cinesi dediti al commercio transnazionale come locale. Ora quegli imprenditori che sembravano in grado di creare nuove attività, di ri-inventare la propria produzione, stanno cercando in Europa nuove possibilità di affermazione economica (Ceccagno, 2005b, 2008).

dunque, che l'impresa cinese è "tipicamente etnica" quando vende prodotti e servizi specifici non reperibili sul mercato normale (es: pesce o carne tipici cinesi di uso esclusivo dei ristoranti). E' un'impresa "intermediaria" quando offre ai propri connazionali prodotti e servizi non tipicamente etnici, ma che vengono proposti sulla base di rapporti fiduciari con i clienti. Si tratta sia di attività professionali dove gli esperti cinesi mettono a servizio dei propri connazionali la loro formazione ed esperienza (es: le attività di traduzione o di consulenza) ma anche di attività di servizio rivolte ai clienti interni (es: la vendita di materiale informativo in lingua originale o i servizi finanziari). Si può parlare, invece, di un'impresa "etica allargata" quando il prodotto tipico cinese è offerto ad una clientela mista (es: discount alimentari, prodotti per la casa o la persona prettamente cinesi). E' un'impresa "prossima" quando tratta servizi per la propria clientela adeguati anche per la popolazione locale (es: le agenzie di viaggio); mentre è un'impresa "esotica" quando, con la ristorazione o la vendita di abbigliamento, offre prodotti derivanti dalle tradizioni culturali cinesi a un pubblico di consumatori ampio e diversificato. Infine, si può definire come un'impresa "aperta", quando tende a non esibire all'esterno le proprie origini etniche, ma punta a competere sul mercato nazionale o internazionale (es: le ditte terziste o finali del "pronto moda" che lavorano nel campo dell'abbigliamento o della pelletteria) (Ambrosini, 2005).

2.1 La manodopera cinese: l'immigrazione clandestina e il lavoro nero

La storia della diaspora cinese nel Sud Est Asiatico, negli Stati Uniti, in Europa e quella dell'immigrazione cinese in Italia è caratterizzata dall'impiego dei connazionali all'interno delle unità-produttive cinesi. Questo è un aspetto che non si può disgiungere dai network familiari ed etnici e dai rapporti di *guanxi*. Come si è visto nel Capitolo II, infatti, i network cinesi si avvalgono dell'appoggio dei loro membri perché è la famiglia la prima struttura sociale di riferimento e con essa l'importanza di intessere "buone *guanxi*" con soggetti esterni. Pertanto l'impiego dei connazionali come manodopera è il risultato dell'utilizzo dei network, importanti nella tradizione e cultura cinese, sia nella madrepatria come all'estero.

Tuttavia l'affidamento al network etnico può implicare delle distorsioni nei rapporti tra connazionali, che implicano non più la solidarietà etnica ma forme di violenza e sopruso. Questo si verifica quando, nell'emigrare dalla Cina, connazionali operano offrendo servizi illeciti che soddisfano la domanda di emigrazione di molti cinesi. Come ha affermato Cologna (1997), gli anni '80 sono stati il periodo delle migrazioni irregolari in cui decine e decine di cinesi hanno scelto di emigrare impiegando il "passaggio furtivo" gestito dai *shetou* noti, nella loro forma organizzativa, come "teste di serpente". Se all'inizio i primi *shetou* erano migranti che, ritornati in Cina dopo un periodo all'estero grazie alle conoscenze con i funzionari locali procuravano a chi intendeva emigrare i documenti, con il tempo si sono

organizzati anche nell'attuazione delle modalità operative¹⁶⁴. Un migrante, un tempo ma anche ora, può arrivare a pagare cifre notevoli per espatriare affrontando condizioni imprevedibili e vivendo una situazione di inferiorità psico-fisica. Le modalità con cui si articola il viaggio sono descritte in Cologna (1997) e confermate da successivi studi condotti da Ceccagno e Rastrelli (2008), nonché da una recente indagine sulla criminalità cinese in Italia condotta dal Cnel (2011). In genere il costo del viaggio viene saldato in una prima trince dalla famiglia del migrante, sin dal momento della partenza e, in seguito, in una seconda quando egli giunge nel paese di destinazione. Se la seconda tranche viene saldata il migrante non avrà più rapporti con i *shetou* e la sua condizione di assoggettamento finirà. Invece, se una volta a destinazione colui che ha garantito per il migrante, non riesce a pagare i trafficanti quest'ultimi opereranno pressioni alla famiglia rimasta in patria, facendo ricorso a violenze di diversa natura e arrivando a vendere il migrante ad altri gruppi criminali. Il migrante, dunque, deve far ricorso a prestiti di denaro presso connazionali mediante *guanxi*. Invece se il garante paga subito la somma il migrante diventa suo debitore. Questa condizione di necessità, unita a quella di clandestinità, porta il soggetto a legarsi al garante che può essere un familiare, un amico o un connazionale. In genere, la via più immediata per saldare in breve tempo il debito contratto per le spese del viaggio è lavorare presso un connazionale titolare di una propria attività. In tal caso il *laoban* può non essere il garante del migrante, né legato a quest'ultimo da forme di parentela. Il migrante, nella gran parte dei casi, accetta di lavorare senza contratto e tale condizione richiama quella dei coolie cinesi che si avvalevano del *credit ticket system* come quella degli *indentured servants* che dall'Inghilterra nel 1600 espatriavano verso gli Stati Uniti.

Quindi, le modalità organizzative del contrabbando di migranti (*smuggling*) gestite dalle associazioni di trafficanti di nazionalità cinese denotano modelli basati su una spiccata capacità di collegamento tra vari attori e ramificazioni transnazionali. Tali associazioni si basano su forme di cooperazione fra vari sodalizi criminali di diversa origine nazionale, che si rivelano utili nel limitare le inefficienze logistiche ed organizzative connesse all'immigrazione illegale¹⁶⁵. A seconda di come si svolge il

¹⁶⁴ Le organizzazioni criminali cinesi sono estremamente flessibili. Traggono la loro origine dal tessuto violento dei porti del Zhejiang, in primis Wenzhou, spesso covi di contrabbandieri e pirati. Tali organizzazioni dispongono di ingenti disponibilità finanziarie e sono dislocati nei paesi di origine dei migranti, come in quelli di transito e destinazione. Sono loro che decidono le rotte più convenienti verso l'Europa e l'Italia. Fino ai primi anni del Duemila, i passaggi via terra includono la partenza in aereo da Pechino con l'arrivo a Mosca e il successivo trasporto a Praga. Qui i migranti vengono raccolti in luoghi prestabiliti e in seguito consegnati a propri referenti in base ai vari paesi europei. L'ingresso in Italia avviene attraverso la frontiera con la Slovenia, con il superamento del Carso grazie a passeur locali. La rotta via aerea, invece, prevede la partenza dalla Cina e una tappa intermedia a Mosca con l'apporto dei trafficanti albanesi. Attualmente, dalle coste pugliesi, i trafficanti si sono spostati verso il porto di Ancona imbarcando i migranti in navi mercantili. Infine, la terza rotta si basa su voli di linea che partono direttamente dalla Cina, entrando in Italia attraverso forme legali in apparenza mediante visto turistico (Cologna, 1997).

¹⁶⁵ Tali associazioni criminali possono subappaltare ad altri sodalizi criminali cinesi operanti in vari stati europei una parte del viaggio e sono disposti a stringere accordi con organizzazioni criminali di altre nazionalità pur di attraversare territori dove non dispongono di appoggi. Pur di porre i migranti cinesi in una condizione di assoggettamento e di omertà, compiono una vasta gamma di delitti contro la persona e il patrimonio (es: sequestri di persona a scopo di estorsione, violenze di vario genere, minacce, lesioni, tentati omicidi, omicidi, falsificazione di documenti, violazione della normativa sugli stranieri). Dal 2004 al 2010 sono state denunciate 28.464 persone di nazionalità cinese in Italia per reati relativi all'immigrazione. In particolare, sono stati denunciati per violazioni del permesso di soggiorno, favoreggiamento illegale dell'immigrazione, assunzioni irregolari da parte del datore di

viaggio, ma soprattutto nel caso il pagamento del debito non avvenga da parte della famiglia del migrante al momento del suo arrivo in Italia, i migranti cinesi da soggetti contrabbandati (*smugglers*) possono diventare facilmente vittime di tratta. La rete dello *smuggling* e del *trafficking*, infatti, finalizzato allo sfruttamento economico dei migranti cinesi vede la forte connessione tra gli organizzatori del trasporto e gli imprenditori cinesi. Se questi ultimi, infatti, sono essi stessi organizzatori oppure connessi agli organizzatori, i migranti non appena arrivano in Italia vengono dislocati nei laboratori o ristoranti di proprietà dei connazionali dove dovranno lavorare appunto finché il debito non sia estinto. I collegamenti tra gli *shetou* e gli imprenditori, che in genere sono contingenti e non organicamente strutturati, sono dunque finalizzati a reclutare manodopera. In molti casi, tale manodopera è impiegata per lavorare a ritmi intensivi, senza garanzie contrattuali e di sicurezza delle normative sul lavoro percependo stipendi bassi soggetti ad una variazione che dipende dalla contrattazione tra datore di lavoro e lavoratori (Cnel, 2011; Cologna, 1997).

I migranti cinesi, quindi, molto frequentemente diventano forza lavoro utile ad alimentare il fenomeno sempre più crescente del lavoro nero e dell'economia sommersa. Essa, come afferma Reyneri (1998: 293), «deriva dal suo profondo radicamento nella società». Per lavoro nero, secondo un recente rapporto del Cnel (Pugliese, 2009: 3-4), si intendono «tutte le forme di lavoro non regolare sotto il profilo legale e segnatamente quelle subordinate e caratterizzate da forte squilibrio tra domanda ed offerta in termini di relazioni di potere che implicano situazioni di grave sfruttamento. Per cui il lavoro nero è quella quota di lavoro che, a prescindere dalla sua totale o parziale irregolarità formale, si caratterizza per salari e condizioni di lavoro al di sotto dei livelli minimi salariali»¹⁶⁶. Esso riguarda sia la popolazione italiana che immigrata. I settori in cui si riscontrano tassi di irregolarità maggiore sono: l'agricoltura che si attesta su un tasso di irregolarità del 22,7% nel 2006; i servizi e in particolare il commercio e i pubblici esercizi dove il tasso è del 20%, con particolare riguardo al lavoro irregolare nei servizi alle persone (es: collaboratori domestici, badati, colf), a cui si affianca la ristorazione, i servizi di pulizia e quelli di trasporto. Infine, vi è il settore delle costruzioni che ha

lavoro. Varie sono le forme organizzative di cui queste associazioni criminali si possono avvalere. Le indagini giudiziarie hanno messo in rilievo che può sussistere una ramificazione territoriale di attori criminali nelle zone di origine. Per cui i capi si avvalgono di "guide" per reclutare i migranti, a cui attribuiscono quantità di denaro in relazione al numero di soggetti che vengono convinti a partire. Dall'altra, i capi delle organizzazioni criminali in Cina possono operare attraverso agenzie di viaggio che forniscono pacchetti completi con il biglietto aereo, il visto turistico d'ingresso rilasciato da ambasciate europee presenti a Pechino in cui viene garantito anche il lavoro presso connazionali in Italia. Il costo di questo servizio è pari a circa 6.000-7.000 Euro e viene pubblicizzato nelle aree di partenza. In genere accade che, dopo che i migranti entrano in Italia con visto turistico e sono superati i controlli di frontiera, i loro passaporti vengono inviati in Cina dove funzionari corrotti appongono il visto di reingresso in modo da giustificare il rientro dell'intestatario entro una determinata data. In seguito, i passaporti vengono riutilizzati per fare entrare nuovi migranti. Infine, possono nascere vere e proprie *joint venture* tra le associazioni criminali che consentono, a ciascun partecipante, di investire una propria quota finanziaria nella gestione delle attività illecite (Cnel, 2011).

¹⁶⁶ La definizione di "lavoro nero" è più restrittiva di quella di "lavoro non regolare", per cui si intendono tutte le situazioni in cui la prestazione lavorativa non viene svolta in modo conforme alle leggi e ai contratti vigenti. Nel "lavoro non regolare" rientrano quattro tipi di posizioni lavorative. Esse sono: a) le posizioni lavorative continuative svolte non rispettando la normativa vigente; b) le occasioni svolte da studenti, casalinghe o pensionati; c) le posizioni svolte dagli stranieri non residenti e non regolari; d) le posizioni plurime, ossia posizioni ulteriori all'attuale e non dichiarate alle istituzioni fiscali (Pugliese, 2009).

avuto un andamento decrescente passando dal 15,2% nel 2000 all'11% nel 2006 grazie alle politiche per la sicurezza del lavoro. Quindi, i settori economici in cui è più elevata l'incidenza di lavoro irregolare sono quelli con più elevata intensità dei ritmi lavorativi, basati sulla stagionalità delle attività e dove si riscontra un elevato turn over.

In merito alla popolazione immigrata, i dati del Cnel (Pugliese, 2009) mettono in evidenza che sono soprattutto gli stranieri non regolari coinvolti nel lavoro nero anche se, pure gli immigrati forniti di regolare permesso di soggiorno, possono essere coinvolti nell'economia informale. Questo avviene poiché possono essere occupati in attività continuative svolte senza rispettare la normativa vigente. Nell'economia informale le condizioni che i migranti vivono sono sottoposte a una relazione tra datore di lavoro e lavoratore di tipo asimmetrico, poiché è il primo che esercita un potere decisionale sulle condizioni lavorative del secondo. Pertanto, al migrante è richiesto di lavorare secondo orari al di sopra della normativa contrattuale e con basse retribuzioni. In taluni casi, tali condizioni possono anche trasformarsi in lavoro para-schiavistico¹⁶⁷. I settori in cui si verificano i casi maggiori di lavoro nero sono: l'agricoltura soprattutto intensiva e di serra; il lavoro domestico e in particolare i lavori di cura e come colf e baby sitter; l'edilizia, sia nelle piccole che nelle grandi opere edili¹⁶⁸.

Come dallo studio del Cnel emerge (Pugliese, 2009) è molto difficile ottenere stime precise di quale sia l'estensione del lavoro irregolare, anche in merito ad una considerazione per singole comunità immigrate. Come si è detto in precedenza, i migranti cinesi possono passare da soggetti contrabbandati a vittime di tratta a causa dell'intricata questione del debito che connette i membri del network familiare con i trafficanti e gli imprenditori cinesi in Italia. Una volta arrivati a destinazione l'esigenza di estinguere il debito, dunque, pone i migranti cinesi nella condizione di accettare condizioni di lavoro irregolare. Questo è stato documentato da varie ricerche che sono state svolte a Prato come a Treviso e in altre città italiane e che hanno, soprattutto, messo in luce casi di lavoro nero nel settore dell'abbigliamento (Ceccagno e Rastrelli, 2008; Osservatorio Veneto, 2003). Come sostengono Barberis e colleghi (2012), infatti, la competitività dei laboratori cinesi si fonda sull'elevata flessibilità e convenienza che i

¹⁶⁷ Il lavoro para-schiavistico è dato da un rapporto sociale tra gli attori coinvolti che è caratterizzato dal continuo tentativo di persuadere, coinvolgere e sviluppare un legame di sudditanza psicologica della persona più debole all'interno della relazione. Forme legate all'aggressività e alla violenza fisica, in genere, vengono evitate poiché vengono preferite le minacce e sulle pressioni date dal rapporto familistico che può legare il datore e il lavoratore. La forma di relazione è quella del rapporto fiduciario e asimmetrico, in cui l'uguaglianza tra i soggetti in realtà cela la completa subordinazione degli attori coinvolti (Carchedi et al., 2003).

¹⁶⁸ Nell'edilizia gli imprenditori non ottemperano al pagamento dell'INPS che include anche l'iscrizione all'assicurazione obbligatoria dell'INAIL e i costi per la sicurezza, i quali rappresentano il 10% del lavoro stesso. L'alto costo del lavoro ha favorito, in questo modo, la prassi del lavoro "a chiamata" che riguarda l'edilizia ma anche la carpenteria, la manutenzione e ristrutturazione. Il lavoro a chiamata, per cui il lavoratore si trova davanti alle rivendite di materiali per la costruzione e viene contattato a giornata, è sprovvisto di qualsiasi forma di tutela e sicurezza che può degenerare in forme di abuso e di sfruttamento. E' consuetudine che, spesso, il datore di lavoro solleciti il "capo mastro" ad aprirsi Partita Iva trasformandosi in "caporale" che recluta, tra i vari immigrati, i lavoratori disposti a lavorare a nero. La figura dei caporali la si ritrova anche nell'agricoltura dove gli immigrati lavorano in modo irregolare con elevata frequenza, secondo ritmi di lavoro elevati, in condizioni di isolamento, orari rigidi e condizioni igienico-sanitarie inadeguate. I caporali sono coloro che mettono in relazione domanda ed offerta di lavoro, ma anche coloro che organizzano la manodopera immigrata disponendo di squadre. Infine, il settore domestico vede per lo più impiegate donne dell'Europa dell'Est o filippine e sud-americane. Queste lavoratrici si dividono in "fisse" oppure in "co-residenza" o ad "ore" (Pugliese, 2009).

laoban hanno nell'impiegare forza lavoro irregolare e sottopagata, ricorrendo al lavoro notturno, festivo e all'aumento di manodopera a seconda dell'immediatezza delle commesse. Per esempio, da un'indagine condotta dalla polizia municipale nel distretto industriale tessile di San Giuseppe Vesuviano nel Marzo del 2012, è emerso che sette imprenditori cinesi, che gestivano fabbriche di confezioni abusive ed esercizi commerciali, sono stati denunciati per evasione contributiva ai danni dell'Inps e dell'Inail per circa 100.000 Euro¹⁶⁹. Tra i lavoratori molti risultavano privi di copertura previdenziale ed assicurativa, per cui si è avuta la sospensione dell'attività per alcune di queste ditte. Allo stesso modo, nel Maggio del 2012, un'attività di vigilanza effettuata dagli ispettori del lavoro e dai Carabinieri del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali nei confronti di laboratori di confezione gestiti da cinesi ha dato vita all'operazione denominata *Chinajeans*. Essa è stata svolta nella provincia di Teramo e, su 36 laboratori tessili ispezionati, sono emerse 271 posizioni lavorative irregolari tra cui 83 lavoratori extracomunitari in nero di cui 17 clandestini e un minore. Sono stati adottati provvedimenti di sospensione dell'attività imprenditoriale che hanno portato, dunque, al sequestro di 20 immobili adibiti a laboratori per un valore superiore ai 6 milioni di Euro.

Considerate, quindi, le condizioni di lavoro irregolare a cui i migranti cinesi sono spesso costretti si è sempre di più fatta largo la tendenza, da parte di un numero crescente di cinesi, di cercare lavoro al di fuori dei settori "etnici". In tal caso, quando l'inserimento avviene al di fuori delle unità produttivo-familiari cinesi, le tipologie occupazionali non si discostano molto da quelle delle altre collettività immigrate (es: il lavoro di caricatore e scaricatore nei mercati, il settore edilizio o l'impiego stagionale). E' in crescita, dunque, la domanda di cinesi che si rivolgono ai laboratori tessili e di pelletteria gestiti da italiani; e questo trend riguarda soprattutto le donne che si propongono per mansioni di stireria. A parte il settore manifatturiero sono altri gli esempi di manodopera cinese impiegata in attività gestite da italiani. Per esempio, ai piedi delle Alpi dove è dislocato il distretto specializzato nella produzione di occhiali, vi è un insediamento numeroso di cinesi impiegati in questo settore. Altro esempio è il lavoro nelle risaie tra Biandrate e Novara, Casale e Vercelli dove si produce il 40% del riso europeo e dove, negli ultimi anni, lavorano donne cinesi che assunte stagionalmente hanno sostituito la forza lavoro italiana diventata sempre più scarsa (Ceccagno, 2004; IOM, 2008). Questo desiderio di fuoriuscita dei migranti cinesi dal circuito dell'imprenditoria cinese è sotteso da motivazioni differenti: la speranza di condizioni contrattuali migliori con un orario lavorativo ridotto, il desiderio di una mobilità economica e professionale e l'opportunità di migliorare la lingua italiana. Tuttavia, da alcune ricerche condotte nei distretti industriali della Toscana dove la manodopera cinese è altamente impiegata, è emerso che la fuoriuscita dalle nicchie produttive cinesi non assicura sempre condizioni lavorative migliori. Pure i datori italiani, infatti, applicano logiche verticali di potere sui lavoratori cinesi approfittando della loro condizione di bisogno e inferiorità. Quindi, non sono rari i casi in cui le aspettative dei migranti cinesi vengono disattese, perché si trovano a vivere le medesime condizioni di

¹⁶⁹ <http://pinocerciello.wordpress.com>

lavoro irregolare, in cui le mensilità non sono pagate, dove vengono richiesti orari lavorativi non previsti dal contratto e dove il lavoro è legato alla stagionalità delle commesse (Ceccagno, 2003, 2004).

3. L'imprenditoria cinese in Italia: focus su alcuni ambiti economici

La presenza cinese ha dato vita ad un'economia che si è diffusa nel contesto locale italiano caratterizzandolo, in modo più o meno accentuato, e trasformandone i tratti originari. Essa si è inserita nei vari distretti italiani e nella rete di interdipendenza dei rapporti tra gli operatori economici incidendo sui tempi di produzione, sulla competitività dei prezzi e sulla concorrenza.

Di seguito, verranno approfonditi tre settori economici in cui l'imprenditoria cinese si è distinta: il settore della ristorazione, quello manifatturiero con particolare attenzione all'abbigliamento; e il settore lapideo, un ambito economico in cui la manodopera cinese è molto ricercata e in cui si sta sviluppando anche l'imprenditoria. Il settore ristorativo e quello manifatturiero dimostrano come l'avanzamento economico dell'imprenditoria cinese in Italia assuma tratti simili allo sviluppo economico cinese che si è avuto, nel corso della storia, nell'area asiatica, americana ed europea. Si tratta di due settori in cui l'imprenditoria cinese si è espansa, perdendo i suoi tratti "etnici", e ha diversificato le possibilità produttive fornendo occasioni lavorative non solo ai propri connazionali e creando business a livello transnazionale. In particolare, per quanto riguarda l'ambito della ristorazione, concentrerò l'attenzione sull'area romana e milanese. E' a Roma e a Milano, infatti, che la ristorazione cinese ha avuto inizio, si è affermata e tuttora propone e diffonde nuovi stili culinari. Invece, per quanto concerne, il settore manifatturiero prenderò in esame i distretti di Prato, Carpi e San Giuseppe Vesuviano. Infine, l'analisi dell'imprenditoria cinese riguarderà il settore lapideo. Esso è un ambito che dimostra come il processo di inserimento economico dei migranti cinesi, in determinati contesti, non abbia ancora raggiunto un livello di riconosciuta affermazione in determinate aree. Tuttavia, vista la nascita di nuove imprese in questo settore, sono promettenti le possibilità di affermazione dell'imprenditoria cinese.

3.1 Il settore della ristorazione

La ristorazione cinese è un'attività che ha accolto nel corso degli anni gran parte dei flussi migratori cinesi, sia provenienti dalla Cina e dalla regione asiatica, come da alcuni paesi europei diretti verso la capitale. Come ho accennato all'inizio del Capitolo, il primo ristorante cinese in Italia è stato aperto a Roma nel 1949. Almeno all'inizio, la clientela del "Shanghai" era costituita da turisti stranieri ma anche da uomini d'affari che, nel secondo dopo guerra, frequentavano Roma. Questo è stato l'unico ristorante cinese fino al 1970 anno in cui è stato aperto il secondo, seguito da un'ascesa del settore sulla scia del trend crescente che la ristorazione ha avuto sia negli Stati Uniti che in

Europa (Galli, 1994). Negli anni '70, la ristorazione cinese ha avuto un crescendo sempre maggiore permettendo a molti migranti, un tempo cuochi dipendenti, di aprirsi un proprio locale. A quel tempo l'avanzamento in questo settore era possibile perché si trattava di un ambito nuovo in cui, investire e trovare spazi di affermazione, era un obiettivo facilmente realizzabile ¹⁷⁰ (Giambelli, 1984; Geronimo, 1998).

I provvedimenti di sanatoria hanno incentivato notevolmente l'espandersi della ristorazione cinese a Roma. In particolare, sono state determinanti la sanatoria del 1986 e la "Legge Martelli" del 1990. Infatti, nel decennio tra il 1985 e il 1994, si è avuta una regolarizzazione di ben 85 attività gestite da cinesi nella sola città di Roma. Se alla fine degli anni '80, la maggior parte dei ristoranti si concentrava nelle zone centrali della città, dal 1990 si è avuta una distribuzione su tutto il territorio romano e provinciale. Questo è legato al fatto che il settore della ristorazione cinese è diventato sempre più appetibile ad una clientela ampia ed eterogenea e ciò ha inciso positivamente sulla stessa visibilità della comunità cinese in provincia di Roma. Un successivo aumento dei locali cinesi si è avuto nel quinquennio 1995-1999, grazie alla legge "Turco-Napolitano" del 1998, seguito dal quinquennio 2000-2005 in cui la legge "Bossi Fini" ha consentito un'ulteriore regolarizzazione delle attività autonome (Lucchini, 2008). Nonostante la crescita delle attività, non è stato facile per i ristoratori cinesi affermarsi nella capitale poiché, con il tempo, più locali sono stati aperti inasprendo la competizione tra i cinesi. Inoltre molti ostacoli sono stati posti all'ottenimento delle licenze poiché, spesso, l'imprenditore cinese intestava la licenza a soci cinesi di nazionalità italiana o ad italiani. In alcuni casi, la collaborazione tra l'imprenditore cinese e il socio italiano era effettiva, ma in altri si trattava più di presta-nome che di persone coinvolte nell'attività (Galli, 1994).

Dal 2000, il trend della ristorazione cinese in provincia di Roma si è attestato su livelli costanti anche se, il difficile periodo del 2003 segnato dalla paura per la diffusione della Sars, ha influenzato in modo negativo quest'ambito. Tuttavia, l'imprenditoria cinese ha saputo reagire mostrando un aumento della stessa quota partecipativa delle donne come titolari (Lucchini, 2008). Con il tempo, la ristorazione cinese a Roma si è molto differenziata all'interno, sia per quanto riguarda la varietà dei

¹⁷⁰ Prima del 1949 la presenza cinese in provincia di Roma è stata costituita da flussi di migranti provenienti in gran parte dalla regione dello Zhejiang, da paesi europei o dalla provincia di Milano che si sono diretti verso la capitale iniziando a lavorare come venditori ambulanti di cravatte. Invece, con l'avvento della PRC, i flussi migratori sono stati per lo più formati da cinesi provenienti da Hong Kong e Taiwan. Si trattava di soggetti che disponevano di un minimo capitale da investire in Italia, in vari settori produttivi, nella speranza di un'ascesa economica in tempi brevi (Galli, 1994). Grazie alla politica dell'Open Door l'arrivo costante dei flussi dalla madrepatria, come da Hong e Taiwan e da altre destinazioni europee ed italiane ha concentrato la presenza cinese nelle zone popolari di Roma. In particolare, il quartier Esquilino adiacente la stazione Termini e la zona della Casilina, Prenestina e Tuscolana. La comunità cinese in Italia tende a favorire i grandi centri urbani come luoghi di insediamento. Infatti la regione Lazio conta solo il 10% di tutti i cittadini cinesi regolarmente residenti sul territorio nazionale ed, attualmente, l'85% è concentrato proprio in provincia di Roma che si posiziona al terzo posto dopo Milano e Prato. Nel comune di Roma la presenza cinese si è stabilizzata nelle zone centrali per poi espandersi, soprattutto, verso est e le aree periferiche (Lucchini et al. 2007; Lucchini, 2008). Attualmente, secondo i dati DemoIstat (2010), gli stranieri in provincia di Roma si attestano sulle 405.657 unità, mentre la presenza cinese ammonta a 13.382 soggetti (3,29%); nel comune di Roma, invece, i residenti cinesi sono 12.013 su una presenza straniera complessiva di 268.996 soggetti pari ad un'incidenza del 4,46%. Ad oggi le collettività straniere più attive dal punto di vista imprenditoriale nella provincia di Roma sono quella rumena con più di 3.200 imprenditori, seguita dai migranti del Bangladesh con più di 2.200, da quelli cinesi con più di 1.600 e, infine, da quelli marocchini con più di 1.400 (Fondazione Etnoland, 2009).

costi, che la qualità del menu offerto e l'arredamento dei locali (Galli, 1994). La ristorazione cinese, comunque, vede una partecipazione inferiore dell'imprenditoria cinese rispetto al settore commerciale (Lucchini, 2008). Infatti, il numero di titolari cinesi nel settore alberghi e ristorazione è minore rispetto a quello commerciale: nel 2009 è pari a 173 unità (il 38,9% sull'imprenditoria straniera nella ristorazione) che pone la presenza cinese al primo posto seguita da quella egiziana (Bea et al., 2009).

A Milano il settore della ristorazione si è sviluppato in anni successivi rispetto a Roma. Infatti, come ho già accennato, l'apertura del primo ristorante – “La Pagoda” – è avvenuta nel 1962 per iniziativa di uno dei maggiori grossisti cinesi e di un suo socio. A quel tempo, il settore della ristorazione ha assorbito i nuovi flussi migratori provenienti da Wencheng nel Zhejiang. Infatti, agli inizi degli anni '70, alcuni dei migranti di Qingtian si sono trasferiti a Bologna per lavorare nel settore della pelletteria. I nuovi flussi che sono arrivati nel capoluogo lombardo erano formati per lo più da cinesi del distretto di Rui'an e di Wencheng e, in particolare, della zona di Yuhu. Sulla base delle reti i migranti raggiungevano i parenti di Qingtian in Italia, poiché alcuni di loro erano originari delle aree di confine vicino a Wencheng¹⁷¹. La ristorazione è stata, quindi, un

¹⁷¹ Attualmente, in provincia di Milano, la maggior parte dei migranti proviene dalla regione del Zhejiang e, in particolare, da piccoli villaggi rurali attorno alla cittadina di Yuhu nel distretto di Wencheng; mentre, in proporzione minore, sono presenti migranti dai distretti minori di Qingtian, Rui'an e Wenzhou-Ouhai. Proprio Qingtian e Wenzhou-Ouhai sono i distretti da cui è giunto il primo flusso di migranti cinesi insediatesi in Italia nei primi anni '20 del secolo scorso. Dopo un primo decennio in cui i migranti cinesi si sono inseriti nel contesto economico milanese come venditori ambulanti, alla fine degli anni '30 dopo la promulgazione delle leggi razziali e la firma del Patto Tripartito tra Italia, Germania e Giappone nel 1940, i cinesi sono stati trattati come dei “nemici” poiché cittadini della Cina nazionalista di Chang Kai-shek. Molti migranti avrebbero voluto ritornare in Cina ma le condizioni politiche di allora – l'invasione del Giappone nella seconda metà degli anni '30, la guerra civile e le precarie condizioni di vita – li hanno costretti a tramutare il loro progetto migratorio da soggiornanti a residenti. Molti uomini, al fine di non interrompere la linea ancestrale, si sono sposati con donne italiane. Per cui, tra gli anni '30 e '50, è nata la prima generazione italo-cinese di giovani. Nel secondo dopoguerra fino agli anni '60 flussi migratori, provenienti soprattutto dal Zhejiang, erano costituiti dai parenti dei migranti in Italia e dalle prime mogli con i figli. Per cui, si sono avuti i primi ricongiungimenti dei nuclei familiari a cui hanno fatto seguito le prime unioni con donne giunte dalla Cina e la nascita in Italia dei figli. Tuttavia, la comunità cinese del secondo dopoguerra fino alla fine degli anni '70, era molto diversa dai migranti degli anni '30. Questi ultimi hanno tessuto rapporti aperti con la popolazione italiana, invece i migranti arrivati in seguito hanno consolidato di più i rapporti familiari, clanici e di comunità. Per cui, si è passati ad una comunità sempre più autosufficiente, le cui le relazioni con la popolazione italiana erano solo volte al profitto poiché il progetto migratorio era incentrato su un periodo di medio-termine per poi far ritorno in Cina. Nei vent'anni a cavallo tra la fine degli anni '50 e l'inizio degli anni '80, la comunità cinese di Milano era mossa dalla volontà di venire rispettata dalla popolazione locale ed era basata su uno spirito di coesione e di solidarietà. Infatti, i soci dell'Associazione Cinese in via Paolo Sarpi, per lo più migranti di Qingtian e Wenzhou, si autotassavano per consentire ad un connazionale di aprire una propria attività. Il livello di benessere che i migranti del Zhejiang hanno acquisito intorno agli anni '60 ed '80 aumentò le rimesse verso la Cina e ha incentivato i ricongiungimenti dei membri della famiglia nucleare ed allargata. Ai migranti di Wenzhou si sono uniti anche quei cinesi di Hong Kong che, durante gli anni noti come il “Grande Balzo in Avanti” (1958-1962), sono emigrati prima verso Hong Kong e poi verso i luoghi della diaspora nel mondo. Quindi, la comunità cinese di Milano ha continuato ad arricchirsi di ricongiungimenti familiari con l'inserimento di nuovi migranti privi di alcun legame in Italia. Tra la metà degli anni '80 e '90 si è avuto un aumento delle attività imprenditoriali legate alla pelletteria, alla confezione di borse in tela e alla ristorazione. Tuttavia, verso gli anni '90, si è registrata la saturazione soprattutto della produzione di pelletteria come dell'abbigliamento, per cui molte famiglie cinesi sono emigrate dalla Lombardia verso città italiane. L'anzianità delle reti migratorie però ha favorito il continuo richiamo dei flussi dalla Cina e in particolare dal Zhejiang. Inoltre, proprio negli anni '90, sono arrivati a Milano i primi migranti originari del Fujian, soggetti clandestini che si sono avvalsi delle reti illegali e dei broker operanti nelle zone di Wencheng e di Rui'an (Zhejiang). In genere erano soggetti privi dell'appoggio dei tradizionali legami parentali e amicali, per cui con serie difficoltà ad inserirsi nel contesto sociale dei cinesi del Zhejiang. Per questo, molti cinesi del Fujian sono stati costretti ad

settore del mercato cinese che si è sviluppato a partire dagli anni '60 irrobustendo le potenzialità dell'imprenditoria cinese già avviata nei settori della pelletteria, della manifattura tessile e ancora prima della vendita ambulante¹⁷². Nei vent'anni successivi, sono stati aperti molti altri ristoranti a Milano. Durante gli anni '70, il migrante che arrivava a gestire un proprio ristorante era giunto ad una fase avanzata della propria carriera migratoria e possedeva il capitale finanziario necessario. Dall'altra la manodopera, facilmente reperibile grazie ai network familiari, permetteva di ridurre i costi e, a causa della saturazione del settore della pelletteria, la ristorazione ha conquistato facilmente spazi di avanzamento nel contesto locale. Infatti, i ristoranti proponevano una cucina che ha attirato sin da subito la curiosità dei milanesi se pur, almeno all'inizio, i prezzi erano medio-alti. L'espansione del settore della ristorazione tra gli anni '70 ed '80 è anche legato al prestigio che, gestire un ristorante, garantiva al titolare e alla sua famiglia. Era un lavoro che dimostrava la realizzazione sociale, quanto economica, conseguita dal migrante e quali erano i suoi legami transnazionali con altri membri della diaspora. Negli anni '70, infatti, il difficile reperimento di ingredienti utili per la cucina cinese ha portato molti ristoratori ad avvalersi dei servizi dei distributori di alimenti cinesi in altri paesi europei tra cui l'Inghilterra, l'Olanda e la Francia. Come fa notare Cologna (1997), i primi ristoranti cinesi a Milano non erano importanti solo perché proponevano sapori tipici della cucina cinese, ma anche come luoghi di socialità tra connazionali, di ricezione dei flussi migratori e di impiego dei membri del network familiare che acquisivano le prime conoscenze lavorative. Fino alla metà degli anni '80, i locali si avvalevano di un numero abbastanza elevato di dipendenti: circa dieci addetti; mentre negli anni successivi, con la ricomposizione dei nuclei familiari mediante i ricongiungimenti, molti ristoranti sono diventati più a conduzione familiare con un numero di addetti inferiore. Essi, comunque, continuavano ad essere importanti per il processo di riattivazione e sviluppo della catena migratoria¹⁷³ (Cologna, 1997).

emigrare in altre regioni italiane mentre altri sono rimpatriati. Infine, negli anni '90, come già accennato nel primo paragrafo si è verificata la migrazione dal Liaoning costituita per lo più da migranti che lavoravano come dipendenti, privi di forti reti migratorie e per questo con difficoltà ad ottenere un lavoro e poco mossi da una volontà imprenditoriale (Cologna, 1997, 2000, 2002, 2003). In particolare, tra i migranti del Liaoning e di altre regioni a Nord della Cina, molte donne ridotte in condizioni di povertà e avviate già alla prostituzione in Cina o in Russia hanno praticato tale attività anche sulle strade di Milano oppure in centri massaggi o in abitazioni private (Cologna, 2003; Tolu, 2003).

¹⁷² Questi settori e, soprattutto quello della ristorazione, hanno assorbito al loro interno i flussi di clandestini cinesi che, come specificato all'inizio, sono giunti dalla Cina agli inizi degli anni '80 e che si sono regolarizzati con la sanatoria del 1986. Nello specifico, i migranti irregolari che sono giunti in Italia negli anni '80 erano di due tipi. Il primo era dato da coloro che a Milano avevano una rete familiare o parentale consolidata. Per cui impiegavano i primi anni per estinguere il debito contratto per le spese di viaggio e di ottenimento dei documenti, lavorando gratuitamente presso l'attività di quel familiare o parente che aveva anticipato loro le spese. Avvalendosi poi delle varie sanatorie uscivano dalla condizione di clandestinità e iniziavano il loro percorso migratorio ed economico. Il secondo tipo di migranti, invece, era formato da coloro che non avevano legami parentali consolidati in provincia di Milano. Per cui i loro destini erano più incerti: essi erano costretti a restare più a lungo in una condizione di clandestinità, ma una volta regolarizzati procedevano al ricongiungimento dei propri familiari (Cologna, 1997).

¹⁷³ Il percorso di carriera lavorativa che il migrante cinese affrontava era basato su step precisi: il cuoco giungeva in Italia dalla Cina su richiesta di un ristorante cinese; svolgeva le sue mansioni per diversi anni e, solo quando aveva recuperato del capitale, avviava un proprio ristorante da solo o con altri soci; infine, richiamava familiari e parenti in Italia, che potessero lavorare come lavoranti nel locale (Cologna, 1997).

Nel corso degli anni '80 la ristorazione rappresenta, dunque, un settore economico fiorente e il ristorante un buon investimento. Senza impiegare un notevole capitale che, comunque il migrante recuperava attraverso i rapporti familiari e di *guanxi*, non solo i cinesi che si erano già affermati in altri settori hanno aperto un proprio locale ma anche coloro che prima avevano lavorato come dipendenti per altri connazionali. In questo decennio¹⁷⁴ i cinesi più abbienti hanno avviato le prime attività economico-transnazionali gestendo ditte di import-export di alimenti cinesi grazie ai contatti con le zone di origine e con membri della diaspora in Europa, come i primi supermercati cinesi (Cologna, 1997). Verso gli anni '80 e '90 al servizio ristorativo classico a Milano si sono affiancati i take-away che, in breve tempo, si sono diffusi sul territorio e i servizi di ristorazione a domicilio (Dente, 2003). Infine, un ulteriore ambito che si è sviluppato all'interno di quello ristorativo, è stato quello dai bar. La vicinanza degli imprenditori cinesi al bar è dovuta principalmente all'allarme nel 2003 per la Sars ma, in breve tempo, è diventata una forma di investimento appetibile per molti cinesi che intendevano puntare ancora sulla ristorazione. Infatti, attualmente, questo è un settore in continua crescita poiché è ampia la varietà di offerte proposte ai clienti, basate su prezzi contenuti che consentono di offrire alla clientela una varietà di proposte culinarie (es: il "sushi bar") (Redaelli, 2008).

Secondo Cologna (2004, 2005) l'imprenditoria cinese a Milano ha dato vita ad "un'enclave socio-economica" in cui la ristorazione è stata la prima nicchia economica di un'economia su base "etnica". Tale enclave ha alimentato l'attivazione delle catene migratorie, le strategie familiari di espansione economica e la proliferazione e diversificazione delle attività imprenditoriali. L'enclave si sovrappone a tre segmenti: l'economia informale, il settore secondario costituito da lavori dequalificati e sottopagati, il settore primario definito da lavori qualificati e regolari. Per Cologna, l'enclave socio-economica cinese ha vissuto delle evoluzioni in questi ultimi trent'anni. Se negli anni '80 ha assorbito molta della forza lavoro cinese sviluppando i settori tradizionali del mercato cinese¹⁷⁵, negli anni '90 ha subito dei cambiamenti. Un elevato numero di lavoratori ha iniziato a muoversi al di fuori dell'enclave cercando lavoro

¹⁷⁴ La ristorazione, come altri settori tradizionali del mercato cinese, hanno assorbito al loro interno i flussi di clandestini cinesi che, come specificato all'inizio, sono giunti dalla Cina agli inizi degli anni '80 e che si sono regolarizzati con la sanatoria del 1986. Nello specifico, i migranti irregolari che sono giunti in Italia negli anni '80 erano di due tipi. Il primo era dato da coloro che a Milano avevano una rete familiare o parentale consolidata. Per cui impiegavano i primi anni per estinguere il debito contratto per le spese di viaggio e di ottenimento dei documenti, lavorando gratuitamente presso l'attività di quel familiare o parente che aveva anticipato loro le spese. Avvalendosi poi delle varie sanatorie uscivano dalla condizione di clandestinità e iniziavano il loro percorso migratorio ed economico. Il secondo tipo di migranti, invece, era formato da coloro che non avevano legami parentali consolidati in provincia di Milano. Per cui i loro destini erano più incerti: essi erano costretti a restare più a lungo in una condizione di clandestinità, ma una volta regolarizzati procedevano al ricongiungimento dei propri familiari (Cologna, 1997).

¹⁷⁵ Nel riferirsi agli anni '80 e all'inserimento dei migranti cinesi nel mercato del lavoro italiano, Cologna (2008) sottolinea come le attività imprenditoriali cinesi e il loro sviluppo abbiano inciso anche dal punto di vista delle modalità di distribuzione spaziale secondo una logica "centrifuga" e "centripeta". La prima è legata alla creazione di ristoranti, take-away o trattorie in più realtà urbane e sub-urbane seguita dalla necessità di trovare alloggio per i propri dipendenti. La concorrenza che si è creata nel settore ha portato i migranti cinesi a trovare aree nuove in cui insediarsi dando vita a concentrazioni residenziali e funzionali. Questa logica è differente da quella "centripeta" che è propria, invece, della creazione di nicchie produttive all'interno dei distretti industriali dove le imprese cinesi lavorano come ditte terziste e anche come finali dell'intera filiera.

presso datori italiani sia nel settore secondario che primario¹⁷⁶, e molti cinesi sono stati assorbiti dal circuito dell'economia informale come altri migranti. Quindi se gli anni '80 hanno segnato lo sviluppo fiorente dell'enclave, in cui i cinesi che arrivavano a Milano saldavano il debito in pochi anni e si aprivano una propria attività, negli anni '90 i nuovi arrivati sono rimasti bloccati nelle fasi iniziali della loro carriera migratoria. Pertanto, chi lavorava come dipendente ha continuato a rimanere in questa posizione permanendo in ristoranti o altre attività gestite da connazionali o da italiani, mentre chi era titolare di un'attività non è riuscito facilmente ad investire il capitale in altri ambiti. Per cui, solo chi appartiene ad un'élite cinese ha potuto adattarsi alle nuove condizioni imposte dal mercato, diversificando le attività e orientandosi verso settori più di tendenza¹⁷⁷ (Cologna, 1997, 2005).

Tab. 3 *Imprese individuali con titolare cinese per principali settori di attività in provincia di Milano, 2005-2010 (valori assoluti)*

Settori di attività	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Attività manifatturiere	995	857	877	739	758	793
Costruzioni	39	41	44	46	49	58
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	1.292	1.190	1.218	1.255	1.303	1.355
Alloggio e ristorazione	360	432	603	767	911	1.012
Altri settori	178	121	206	372	585	682
Imprese non classificate	18	37	39	30	20	8
Totale	2.882	2.678	2.987	3.209	3.626	3.908

fonte: Camera di Commercio Milano, 2011

Attualmente secondo i dati ISMU (2012), al 1 Luglio 2011, i residenti stranieri in Lombardia sono 1.269.200 e quelli cinesi sono pari a 59.500 (4,68% sul totale della popolazione straniera). In particolare, secondo i dati ISMU (2011), al 1 Luglio 2010, il numero dei residenti cinesi in provincia di Milano è pari a 32.850 (2,58% sul totale della popolazione straniera). Nella sola città di Milano, sempre secondo i dati

¹⁷⁶ I migranti cinesi che, nella seconda metà degli anni '90, sono andati a lavorare per datori italiani (es: in ristoranti, pizzerie, imprese di pulizie, ecc) sono diventati "reclutatori" di manodopera per le loro aziende. In questo modo, hanno attivato le reti informali in settori – la ristorazione, l'industria, l'edilizia - in cui ha iniziato a convergere la nuova immigrazione cinese (Cologna, 2008).

¹⁷⁷ Per Cologna restare all'interno dell'enclave rimane una garanzia per i migranti cinesi: significa disporre di risorse grazie alle reti etniche e ai rapporti di *guanxi*; avere la possibilità di trovare lavoro poiché l'enclave da una parte è legata al contesto economico locale in cui si inserisce e che richiede sempre manodopera a basso costo e, dall'altra, fornisce servizi e prodotti etnici che soddisfano clienti cinesi come di altra nazionalità. L'economia cinese, quindi, rimane un bacino di risorse - sia come capitale finanziario che come disponibilità lavorative - che dà sicurezza al migrante; dall'altra grazie ai reticoli familiari, clanici e comunitari, offre opportunità di lavoro precluse a chi non ne fa parte. Per molti migranti cinesi la presenza in Italia è un fenomeno temporaneo, per cui essi non mostrano una volontà di radicarsi in un territorio. Quindi le opportunità di lavoro anche temporanee che offre l'enclave soddisfano coloro che, per brevi periodi, giungono a Milano. Dall'altra, l'enclave è un contesto economico in cui le nuove generazioni di imprenditori danno vita a business transnazionali grazie agli interessi che hanno nel mondo economico della diaspora in Europa e in Cina (Cologna, 1997, 2005).

dell'ISTAT¹⁷⁸, al 1 Gennaio 2011 il totale dei residenti cinesi è pari a 24.666 unità (6,44% sul totale della popolazione straniera). Secondo i dati della Camera di Commercio di Milano (2012) la totalità delle attività gestite da soggetti aventi nazionalità cinese si attesta sulle 3.908 unità (3,29% sul totale delle attività straniere). In particolare, i settori in cui l'imprenditoria cinese si distingue sono il settore manifatturiero (793 imprese), seguito dal commercio all'ingrosso e al dettaglio (1.355 imprese) e, infine, dal settore alberghiero e ristorazione la cui numerosità di imprese si attesta su 1.012 unità. In particolare, considerando i dati sulla distribuzione percentuale emerge che a crescere in maniera evidente dal 2006 al 2011 è l'attività alberghiera e della ristorazione, con un valore percentuale pari a 12,5% nel 2006 e pari a 25,8% nel 2011.

Come sottolinea Cologna (2005), le innovazioni culinarie che hanno riguardato il settore della ristorazione, relative anche a forme di investimento che hanno interessato altri settori del mercato cinese a Milano, hanno permesso che i servizi dell'imprenditoria cinese siano oggi appetibili a clienti non solo cinesi. Lo studioso, in tal senso, parla di *mainstream economy* che mette in evidenza la capacità imprenditoriale dei migranti di Wenzhou il cui imperativo è "sviluppare e prosperare". Inoltre le evoluzioni che il settore della ristorazione ha avuto, tra cui rientra anche la distribuzione degli alimentari cinesi nella provincia di Milano¹⁷⁹, permettono l'impiego di manodopera non solo cinese ma anche italiana. In tal senso, secondo Cologna (2005), la ristorazione cinese come altri settori si discostano dai primi in cui datore di lavoro e lavoratore avevano in comune la stessa appartenenza etnica, la medesima cultura e lingua. Lo studioso, infatti, parla di "incorporazione dell'azione economica in pratiche sociali che sono sia cinesi (es: i rapporti di *guanxi* che assicurano capitale finanziario) quanto italiane (es: praticabilità della lingua italiana anche da parte dei dipendenti cinesi, buone abilità nel saper conservarsi una clientela variegata)" (2005: 208-281). Tali pratiche potrebbero essere considerate, dunque, come promettenti esempi di *mixed embeddedness*.

¹⁷⁸ <http://dati.istat.it>

¹⁷⁹ Gli anni '90 sono il periodo che segna, per il settore della ristorazione e degli alimentari cinesi, un'espansione delle attività mentre per altri settori hanno rappresentato un periodo di crisi. Esso ha riguardato i laboratori nel settore tessile e di vestiario e ciò ha portato, alcuni imprenditori cinesi, a decidere di ridurre i costi spostando la produzione nell'Europa dell'Est. Questo ha fatto crollare il prezzo delle commesse destinate a laboratori cinesi e, di conseguenza, alcuni artigiani si sono interessati ad altri ambiti quali il commercio all'ingrosso e al dettaglio. Gli anni '90 sono anche il periodo in cui, accanto ai tradizionali settori dell'economia cinese, si sono affiancate nuove attività rivolte al soddisfacimento di altri bisogni dei propri connazionali. C'è stata l'apertura della prima libreria cinese in via Messina, i primi negozi di videocassette cinesi, oreficerie, studi dentistici e medici, negozi di barbieri cinesi, agenzie viaggio, immobiliari e studi fotografici. Questi servizi si sono concentrati nel quartiere Sarpi-Canonica, diventato nel tempo un punto di riferimento per i cinesi di Milano e dell'hinterland. Cologna, dunque, afferma che l'evoluzione dell'imprenditoria etnica in Italia durante la prima metà degli anni '90 si è contraddistinta in fasi differenti: il boom di servizi rivolti alla comunità (es: parrucchieri, studi fotografici, agenzie, ecc.); il ritorno dell'attività ambulante; lo sviluppo del commercio all'ingrosso per il rifornimento degli ambulanti e l'apertura di punti vendita dove la merce acquistabile è solo "Made in China". In particolare, i migranti che si sono dedicati all'attività ambulante sono diventati, in seguito, imprenditori di aziende per l'importazione di merci prodotte in Cina al fine di rivenderle a venditori ambulanti oppure hanno aperto negozi al dettaglio (Cologna, 1997, 2005, 2008).

3.2 Il settore manifatturiero: il tessile e l'abbigliamento

L'ambito manifatturiero è uno dei primi settori economici che i migranti cinesi hanno sviluppato in Italia. Questo ha riguardato sia centri importanti per l'imprenditoria cinese, quali Milano e Roma, come altre aree in cui la presenza economica cinese in questo ambito ha dato vita ad un protagonismo economico rilevante.

Come si è visto, i primi cinesi del Zhejiang hanno lavorato a Milano come venditori ambulanti e, negli anni 30, i proventi di quell'attività sono stati reinvestiti da alcuni nella fabbricazione di cravatte¹⁸⁰. A quel tempo, come sottolinea Cologna (1997), si è sviluppato un "modello produttivo che si sarebbe radicato nell'esperienza migratoria dei cinesi". I guadagni che la fabbricazione di cravatte assicurava ha portato, infatti, molti altri cinesi a transitare dalla posizione di venditori ambulanti a quella di proprietari di laboratorio. Durante il secondo conflitto mondiale, le opportunità imprenditoriali si sono rivolte alla fabbricazione di cinture in cuoio per i militari che ha dato l'avvio al settore della pelletteria. In realtà, già prima dell'occupazione tedesca, alcuni artigiani cinesi avevano iniziato a produrre cinture in semi-pelle oltre che borsellini di tela e bretelle. Dal secondo dopoguerra fino agli anni '60, quegli imprenditori cinesi che avevano prodotto cinture sono passati alla produzione di portafogli, borse e cartelle in tela e pelle. Questo processo evolutivo, che ha visto il consolidarsi dell'imprenditoria cinese nel contesto milanese, ha permesso che gli artigiani cinesi acquisissero una mentalità sempre più imprenditoriale. Negli anni '70, il successo del settore manifatturiero è stato notevole e i laboratori artigianali cinesi erano solo luoghi di produzione, mentre la vendita diretta dei prodotti era gestita da grossisti italiani¹⁸¹. L'espansione del settore è proseguita anche negli anni '80 ma, negli anni '90,

¹⁸⁰ Nei primi laboratori, la produzione era svolta da operaie italiane che, nell'area milanese, orbitavano attorno al nascente indotto industriale; mentre la vendita al dettaglio di cravatte era affidata dagli imprenditori cinesi a parenti, oppure a connazionali che giungevano a Milano in cerca di lavoro. All'agente addetto alla vendita veniva fornito un lotto di cravatte in conto vendita che egli doveva vendere in vari mercati ricevendo vitto e alloggio presso il laboratorio. In questo modo, l'imprenditore cinese legava a sé il parente o il nuovo migrante con un meccanismo a doppio filo: da una parte, egli iniziava il suo percorso lavorativo ricevendo, con il lotto di cravatte in conto vendita, una sorta di "prestito di fiducia" che avrebbe dovuto ripagare in breve tempo; dall'altra, l'ambulante vivendo nel laboratorio aveva verso il titolare un "debito morale". Per l'imprenditore cinese, a quel tempo, la sola manodopera a basso costo di parenti e connazionali costituiva una garanzia di reddito e di riduzione delle spese, ma anche un modo per accrescere il proprio status tra i connazionali e per gestire rapporti di riconoscenza con ciascun migrante. In tal senso, la coesione sociale alla base del sistema produttivo cinese di quei primi anni, era fondata su vincoli di fiducia e di reciprocità espressione più di un calcolo economico che di una vera solidarietà etnica. Infatti, i migranti erano legati alla concessione di un credito e al dovere di restituzione di un debito (Cologna, 1997).

¹⁸¹ Negli anni '70 a Milano sono comparsi i primi grossisti cinesi che vendevano ai grossisti italiani i prodotti dei laboratori cinesi. Al tempo i grossisti cinesi, che imponevano ai titolari dei laboratori di vendere la merce solo a loro, hanno trasformato le caratteristiche preesistenti legando gli artigiani cinesi a vincoli di dipendenza. Con il potere commerciale acquisito, negli anni '70 i grossisti sono diventati figure di spicco tra i connazionali a Milano. La loro azione, basata sul meccanismo del subappalto a cascata, utilizzava l'offerta di lavoro cinese a basso costo che giungeva dal settore manifatturiero riuscendo a sopravvivere alla ristrutturazione industriale e al decentramento produttivo. A quel tempo però i cinesi di seconda generazione, avendo una maggiore conoscenza linguistica e del contesto locale, sono riusciti a spezzare il monopolio dei pochi grossisti ritagliandosi degli spazi; e allo stesso modo, qualche produttore cinese è riuscito a vendere i propri prodotti direttamente a negozianti italiani intenzionati ad aggirare i grossisti cinesi. A loro volta, questi ultimi, hanno reagito legando a sé artigiani cinesi con l'intento di controllare, in parte, il processo produttivo (Cologna, 1997). Durante gli anni '80, si è sviluppato il commercio al dettaglio con l'apertura di negozi in cui sono stati venduti sia oggetti artigianali, che generi alimentari provenienti dalla Cina (Galli, 1994). Tra gli anni '80 fino alla metà degli anni '90, come si è accennato in precedenza, c'è stata la

le attività imprenditoriali legate alla produzione di pelletteria e alla confezione di borse hanno subito una forte contrazione. Questo emerge anche dai dati della Camera di Commercio di Milano (tab. 4) che, dal 2006 al 2011, evidenziano una decrescita del numero di imprese cinesi nel settore manifatturiero. Infatti, il loro peso sul totale delle imprese individuali cinesi in Italia, è passato da 34,5% nel 2006 a 20,9% nel 2011.

Allo stesso modo, una delle specializzazioni produttive più antiche della comunità cinese a Roma, è stato il settore manifatturiero del tessile e della pelletteria. Se all'inizio i laboratori erano collocati al centro di Roma, in seguito si sono spostati nelle zone periferiche. Il manifatturiero, infatti, non si è mai radicato nell'area urbana e questo al fine di evitare la pressione dei controlli da parte delle autorità, visto che i laboratori sono stati utilizzati a lungo come approdo dei migranti clandestini. Se negli anni '60 e '70 il settore manifatturiero si è notevolmente sviluppato, verso gli anni '80 e '90 il sopraggiungere della crisi dovuta all'importazione dell'abbigliamento dalla Cina ha colpito i laboratori cinesi in provincia di Roma come è accaduto a Milano. Per cui, di fronte alla scelta costrittiva di chiudere la produzione, alcuni imprenditori cinesi hanno diversificato le attività investendo in altri ambiti produttivi (Dente, 2003). Nel 2010, secondo i dati riportati nel rapporto Cnel (2011), il settore manifatturiero si pone al terzo posto con 102 imprese, mentre il settore della ristorazione ne conta 273, il commercio al dettaglio ben 1.289 e quello all'ingrosso 530.

A parte le principali zone di insediamento dei migranti cinesi in Italia, l'imprenditoria cinese si è distinta nel settore tessile e dell'abbigliamento, soprattutto, in alcune regioni d'Italia e in specifiche aree. Di seguito, quindi, prenderò in considerazione esempi rilevanti di distretti industriali in cui la presenza economica cinese si è imposta, prima nella catena della subfornitura, e in seguito nell'intera filiera. Si tratta del distretto industriale tessile di Prato e Carpi in Toscana ed Emilia e quello di San Giuseppe Vesuviano in Campania.

Il distretto tessile pratese si estende all'interno delle province di Prato, Firenze e Pistoia. I comuni interessati sono, non solo i sette dell'area pratese, ma anche Calenzano e Campi Bisenzio nell'area fiorentina, Agliana, Montale e Quarrata nel Pistoiese. Il distretto è centrato sulla produzione di tessuti, filati, maglieria, confezioni e macchine per l'industria tessile e, tra le tre province, è quella di Prato a rappresentare l'80% dello stock complessivo delle imprese tessili e di abbigliamento (Foresti, 2010). Il distretto è basato su un modello organizzativo caratterizzato dalla divisione del lavoro in ambito locale fra micro-imprese specializzate per fasi di lavorazione, in gran parte manifatturiere e artigiane, ma dedite anche a funzioni di intermediazione, coordinamento e commercializzazione. La divisione del lavoro e la specializzazione per fasi hanno portato, nel tempo, ad un'elevata propensione delle imprese nel diversificare le produzioni (Foresti et. al, 2010; Langianni e Accardo, 2006).

Nell'area pratese il primo insediamento abitativo e produttivo cinese è comparso tra i quartieri della periferia ovest di Firenze e il comune di Campi Bisenzio. Fino ai

ripresa della vendita ambulante da parte di migranti cinesi privi di licenza. La differenza con il passato era che la merce non era tanto prodotta in Italia quanto proveniva dalla Cina e i grossisti che rifornivano gli ambulanti, anche di altre etnie, erano solo cinesi. In questo modo, come Cologna (1997: 123) fa notare, "la connotazione etnica dell'intero ciclo produttivo [è stata] molto marcata" e gli italiani si collocavano solo come clienti finali (Cologna, 1997).

primi anni '80 i cinesi, che al tempo risalivano a circa 2.000 soggetti, si erano stabiliti a Firenze. La presenza cinese a Firenze risale, durante il secondo dopo guerra, a soggetti provenienti da Milano abili nell'artigianato, commercio e ristorazione, a familiari giunti dalla Cina per ricongiungimento familiare e a migranti provenienti da alcuni paesi europei. Durante gli anni '80, la presenza dei migranti cinesi si è estesa non solo ai comuni di Firenze, Campi Bisenzio e Signa ma anche, tra la fine degli anni '80 e l'inizio degli anni '90, al comune di Prato dove all'inizio i residenti cinesi erano solo qualche decina (Tassinari e Tomba, 1994). In seguito, tra il 1990 e il 1991, la presenza cinese è aumentata fino a raggiungere circa le 1.000 unità ed era costituita in prevalenza da soggetti originari della regione del Zhejiang, oltre da coloro che provenivano da altre zone d'Italia e da comuni della provincia fiorentina (Marsden, 2003).

Attualmente, secondo i dati Demo Istat (2009)¹⁸², in Toscana al 31.12.2010 i cinesi ammontano a 31.673 unità, per cui sono solo il 9,35% della popolazione straniera, e si caratterizzano per un equilibrio di genere tra maschi e femmine. Invece, in provincia di Prato, la loro presenza è più incisiva pari a 13.216 soggetti, ossia il 42,02% della popolazione straniera, e al 45,14% nel comune di Prato dove la numerosità cinese si attesta sulle 11.882 unità. A parte il comune di Prato, un consistente numero di residenti cinesi si trova nei comuni di Montemurlo e Carmignano. Quindi, accanto alla presenza di altre comunità immigrate come quella albanese, rumena, pakistana e marocchina quella cinese costituisce l'80,4% della popolazione straniera residente a Prato con tassi di incremento annuali costanti. Queste stime fanno di Prato la prima provincia italiana per percentuale di stranieri sul totale dei residenti (Bracci e Parpajola, 2010).

Le aspirazioni imprenditoriali dei migranti cinesi, come i loro aspetti socio-culturali, sin dall'inizio si sono coniugati con le caratteristiche del distretto industriale toscano. Le peculiarità di quest'ultimo sono tuttora un sistema di piccole e medie imprese di dimensioni a carattere artigianale, con una concentrata distribuzione abitativa in cui, soprattutto agli inizi, una parte della produzione veniva eseguita dalle donne toscane a domicilio a cui seguiva una compattezza dei nuclei familiari e delle reti amicali legate alla famiglia. Infatti, la coesione sociale e l'integrazione della filiera erano basate sulla solidità della famiglia. All'interno della rete comunitaria la condivisione dei medesimi valori, legati all'importanza della famiglia come unità produttivo-familiare, costituiva uno dei meccanismi fondamentali per la regolazione dell'economia a cui si accostava la disponibilità al duro lavoro (Tassinari e Tomba, 1994; Bracci, Parpajola, 2010). Gli anni '70 sono stati un momento storico di cambiamento per i distretti industriali tessili. Infatti, con l'affermarsi del fenomeno "moda" collegato alla crescita dei redditi e alla rivoluzione dei costumi, i distretti tessili compreso quello pratese hanno dovuto adeguarsi ad una domanda di articoli di abbigliamento sempre più frammentata e differenziata, nonché instabile e stagionale che ha portato la filiera ad adottare strutture flessibili (Foresti et al., 2010; Langianni e Accardo, 2006).

L'evoluzione che ha investito il distretto tessile di Prato è già stata affrontata nel Capitolo I, ma in tale sede viene approfondita e comparata con quella che ha riguardato

¹⁸² <http://www.demoistat.it>

il distretto di Carpi. Come Barberis, Bigarelli e Dei Ottati (2012) mettono in evidenza, tra gli anni '50 e '60, il distretto tessile di Prato ha avuto un notevole sviluppo passando da 830 unità tessili a 7.601 e da circa 21.500 addetti a 41.500. Questa crescita è continuata fino agli anni '80 quando le unità tessili arrivano a 15.000 e gli addetti a 61.000. Verso la metà degli anni '80 però il distretto industriale attraversa una prolungata crisi che porta alla chiusura di circa 5.000 aziende nella subfornitura. Solo verso gli anni '90 l'industria tessile di Prato torna a crescere in termini di fatturato, con le esportazioni e la stabilizzazione dell'occupazione. Il settore maglieria però, sviluppato negli anni '70, ha continuato ad avere difficoltà nel trovare lavoratori a domicilio e subfornitori per la cucitura di capi di maglieria. Negli anni '90 l'arrivo dei primi cinesi a Prato ha permesso il mantenimento del contesto distrettuale. Da Campi Bisenzio, dove gli immigrati cinesi erano inseriti come lavoratori autonomi nella pelletteria fin dai primi anni '80, si sono trasferiti a Prato rispondendo positivamente alla domanda di subfornitura da parte delle imprese italiane di maglieria e di abbigliamento (Dei Ottati, 2012). L'entrata dei cinesi nel distretto pratese ne ha permesso la tenuta grazie alla similitudine delle modalità operative dei migranti cinesi con il modello toscano, basate sull'unione dell'attività produttiva con quella familiare, sulla rilevanza dei reticoli familiari e amicali e su un modello *labour-intensive*. Tale modello è basato, come spiega Becucci (2006), su ritmi intensivi di lavoro in cui la competizione avviene sulla flessibilità dei prezzi, più che sulla qualità, per cui diventa necessario per le aziende impiegare manodopera dequalificata e a basso costo (Bracci, Parpajola, 2010).

Nel distretto tessile di Prato i cinesi si inseriscono nel settore dell'abbigliamento¹⁸³ che, dalle ditte italiane era poco seguito, e favoriscono lo sviluppo di un modo di produzione poco presente fino al loro arrivo che è il "pronto moda". Esso permette tempi di progettazione, fabbricazione e vendita dei capi di abbigliamento molto ristretti. I ritmi intensivi di lavorazione da parte dei cinesi hanno favorito lo sviluppo del pronta moda tantoché, negli anni '90, Prato è arrivata ad avere la comunità più numerosa di immigrati di Wenzhou in Italia. A quel tempo, si contavano circa 300 ditte terziste cinesi e l'80% era concentrato nell'abbigliamento. Il pronta moda è un settore che richiede conoscenze ad hoc nell'acquisto dei tessuti e degli accessori, al mercato della moda, sapendosi adeguare a ritmi elevati e attrarre clienti proponendo prezzi adeguati. Proprio per questo, è stato ed è praticato da un ristretto numero di imprenditori cinesi: si tratta di migranti che risiedono a Prato da tempo e hanno una lunga esperienza nel settore delle confezioni, dispongono dei capitali necessari, della forza lavoro dei familiari e possiedono le competenze linguistiche. Negli anni il pronta moda cinese ha iniziato ad avvalersi delle giovani generazioni che, grazie alle maggiori competenze linguistiche e alla familiarità con l'ambiente circostante, hanno facilitato gli imprenditori ad acquisire vantaggi competitivi. Tuttavia se pur inserirsi nel pronta moda abbia significato per i "prontisti" acquisire uno status sociale di eccezione, poiché il guadagno supera il lavoro di subfornitura, dall'altra non tutti sono riusciti ad arricchirsi

¹⁸³ I cinesi non si sono mai inseriti, invece, nel settore tessile poiché rispetto a quello delle confezioni è più oneroso dal punto di vista finanziario. Nel settore delle confezioni sono richieste macchine da cucire e molta manodopera, mentre nel settore tessile sono richiesti ingenti capitali (Bracci, Parpajola, 2010).

a causa dell'elevata competitività tra le imprese stesse (Ceccagno, 2003, 2004)¹⁸⁴. I primi prontisti, inoltre, grazie all'acquisizione delle competenze in merito alle diverse fasi produttive, hanno potuto trasformare la loro azienda in ditta finale ossia specializzata, non solo nella realizzazione dei vestiti, ma anche nella commercializzazione. Dunque, negli anni successivi, il distretto tessile di Prato ha assistito ad una crescita del pronto moda cinese con la nascita di ditte cinesi di subfornitura e finali, alimentando una serie di attività ausiliarie¹⁸⁵ (Barberis et al., 2012; Bracci, Parpajola, 2010).

Il crescente sviluppo dell'imprenditoria cinese nel pronto moda, prima nella maglieria e poi nell'abbigliamento, per Dei Ottati non è possibile spiegarlo attraverso l'impiego di manodopera irregolare e pratiche dell'economia sommersa perché esse riguardano anche altre comunità immigrate. Piuttosto è da considerare il fatto che, le ditte finali cinesi hanno potuto soddisfare la domanda del mercato dell'abbigliamento che negli anni '90 era in espansione, sia in Italia come in Europa. La notorietà del distretto del Prato, infatti, aveva un'elevata frequentazione di operatori della moda e di compratori che sono venuti in contatto con i prontisti cinesi. Ad un tempo, le ditte finali cinesi si sono avvalse della professionalità di stilisti e modellisti italiani per realizzare i campionari. Inoltre esse si sono basate su una divisione del lavoro in cui, altre ditte cinesi nella subfornitura specializzate ognuna in fasi differenti e gestite da membri del network familiare, hanno consentito la realizzazione e la tenuta del pronto moda. Infatti la combinazione tra la struttura produttiva, basata su una varietà di imprese che gestiscono differenti attività, e l'estensione delle relazioni sociali tra le imprese e le persone è stata alla base del successo dell'imprenditoria cinese nel distretto pratese. Un sistema quello delle piccole imprese cinesi che è riuscito, dunque, a competere con aziende italiane più grandi nel mercato generale¹⁸⁶ (Barberis et al., 2012). Con il tempo,

¹⁸⁴ Attualmente nel pronto moda cinese vi sono imprenditori che possono riservarsi solo l'ideazione, il taglio e la distribuzione del prodotto, riuscendo ad equilibrare i ritmi di vita familiare rispetto al mondo della subfornitura. Essi sfruttano i vantaggi offerti dal distretto, puntando sul lavoro dei connazionali che, grazie ad una flessibilità lavorativa e organizzativa, consentono di soddisfare i ritmi imposti dall'*instant fashion*. Essi sono anche coloro che riescono ad assumere lavoratori italiani come dipendenti, sia per intrattenere relazioni con i clienti, che nel ruolo di modellisti o nel settore dell'amministrazione conferendo all'imprenditore cinese un maggiore status sociale sul territorio. La manodopera italiana è impiegata, soprattutto, nelle aziende di media dimensione per skills specifiche relative alla parte amministrativa e di contabilità. Tuttavia, l'impiego di dipendenti italiani è funzionale agli imprenditori cinesi finché, questi ultimi, non acquisiscono le conoscenze necessarie per essere autonomi grazie all'impiego delle giovani generazioni. Infatti, le imprese cinesi risultano essere molto auto-referenziali dal punto di vista produttivo, con un giro di affari chiuso solo tra soci cinesi (Ceccagno, 2004, 2008; Bracci, Parpajola, 2010).

¹⁸⁵ In particolare, sono sorte attività di tipo manifatturiero (es: tintura dei capi) e di tipo terziario (es: servizi professionali, il commercio all'ingrosso e l'esportazione di prodotti tessili e dell'abbigliamento). Per cui, nel 2010, nella provincia di Prato il numero delle imprese cinesi raggiunge le 5.000 unità con una distribuzione di circa 400 aziende nel commercio all'ingrosso e nell'import-export e più di 260 nel commercio al dettaglio (Barberis et al., 2012).

¹⁸⁶ L'integrazione del lavoro all'interno delle imprese e tra di esse si fonda su rapporti di reciprocità attraverso i quali le informazioni, i prodotti, gli scambi economici e il lavoro si muovono con fluidità tra imprese e persone. Pertanto se la divisione del lavoro fra le imprese è, da una parte, basata sul mantenere basse le barriere all'entrata, dall'altra le strette relazioni tra gli operatori facilitano l'acquisizione di competenze e la conoscenza delle opportunità. Essa si avvale, ad un tempo, del continuo rinnovamento delle imprese, poiché nuove ditte si aggiungono o si sostituiscono alle precedenti, e ciò permette al sistema di adattarsi ai cambiamenti esterni e alle esigenze imposte dalla domanda (Barberis et al., 2012). Infatti, come fa notare Ceccagno (2003), nel corso degli ultimi anni il livello delle produzioni tra le imprese terziste cinesi si è differenziato. Ad oggi la gran parte dei laboratori cinesi lavora nel settore delle

nel distretto pratese le aziende cinesi si sono differenziate tra di loro in base a livelli di performance diversi. Ad un livello base, si collocano le “micro-imprese” definite anche “di sussistenza” con difficoltà ad affrontare i problemi e i rischi che il lavoro di subfornitura comporta, aggravate dai limiti culturali e linguistici degli imprenditori. Ad esse seguono le imprese di “piccole dimensioni” più esposte alla concorrenza che erode i margini di guadagno, la stagionalità delle lavorazioni e che, a sua volta, si scontra con la necessità di ottenere continue commesse. Infine, ad un livello più alto, sono posizionati gli imprenditori cinesi di successo che gestiscono ditte finali, soprattutto nel pronto moda, i cui margini di profitto sono elevati poiché si sono aperti a nuovi mercati e a nuove idee produttive¹⁸⁷ (Ceccagno, 2003). Infatti il successo dell’imprenditoria cinese nel distretto pratese si è avvalso anche delle reti transnazionali che i migranti hanno mantenuto con le zone di origine. Alcuni di loro, grazie al doppio inserimento nel contesto di partenza e di arrivo, sono diventati imprenditori transnazionali: se nel 2005 le imprese cinesi nel commercio all’ingrosso e nell’import-export erano 200, nel 2010 si attestano sulle 400 unità. Per gli imprenditori cinesi, dunque, il ritorno di un interesse economico verso le aree di origine soprattutto del Zhejiang consente l’estensione delle informazioni, persone, merci e capitali dall’Italia verso la Cina e da qui verso altre aree della diaspora. Attualmente, gli imprenditori cinesi sono riusciti ad estendere a livello transnazionale le reti di relazioni economico-sociali, importando la produzione in Cina e commercializzandola in Italia ed investendo in imprese localizzate in Cina (Barberis et al., 2012).

Tuttavia, se pur l’imprenditoria cinese nel distretto pratese abbia saputo imporsi con margini di guadagno notevoli, i rischi imprenditoriali sono cresciuti per i titolari

confezioni nel livello medio; e circa il 20% è riuscito ad elevare la qualità della produzione grazie alla sempre maggiore richiesta proveniente dai committenti italiani che preferiscono ditte terziste cinesi sofisticate nella lavorazione. Infatti, le grandi firme della moda italiana inviano propri formatori presso le ditte cinesi per poter istruire al meglio gli operai. E’ da precisare, però, che portare la produzione ad un livello elevato di qualità comporta una serie di rischi per i datori cinesi nella loro trattazione quotidiana con gli operai. Questi ultimi, essendo pagati a cottimo, non sempre accettano di lavorare per una produzione ad alto livello in quanto il tempo impiegato è maggiore rispetto ad una produzione di medio o basso livello. Inoltre, consuetudine tra i dipendenti cinesi è lavorare per ditte diverse al fine di inseguire le commesse più vantaggiose e i guadagni migliori, piuttosto che stanziare presso un unico laboratorio. Per cui, una delle questioni aperte da anni nel distretto pratese è la mobilità elevata degli operai causa la quale gli imprenditori cinesi riorganizzano con difficoltà le fasi lavorative interne non riuscendo sempre a garantire una produzione ad alto livello. Infatti, prima delle sanatorie del 1990 e del 1995, nel distretto pratese vi erano pochi datori di lavoro e lavoratori soprattutto del Fujian, per lo più irregolari, in cerca di occupazione e di vitto e alloggio. Gli operai tendevano a rimanere qualche anno presso il medesimo laboratorio e la competizione dei datori per impiegare manodopera era ridotta. Invece, dopo le sanatorie, i lavoratori autonomi sono aumentati di numero e gli operai hanno potuto spaziare tra una gamma di offerte lavorative che ha fatto aumentare la loro mobilità (Ceccagno, 2003).

¹⁸⁷ E’ da considerare che lo sviluppo economico che la presenza cinese ha assunto nel distretto pratese mostra degli aspetti contrapposti. Uno di essi è il tasso di mortalità delle imprese cinesi dovuto spesso al fatto che, a livello di micro-imprese, non essendoci i mezzi per sostenere i rischi imprenditoriali la mortalità delle aziende che operano come terziste è molto alta. Inoltre, la crescita del numero di imprese cinesi ha comportato anche una variazione della loro presenza sul mercato, sia sul fronte della forza lavoro impiegata che delle forme collaborative esistenti. Per cui, nel distretto pratese, alla crescita del numero di imprese gestite da cinesi corrisponde spesso una riduzione del numero degli operai impiegati. Per questo gli operai cinesi preferiscono di più un lavoro prezzo un’azienda di medie o grandi dimensioni, in quanto essa ha buone possibilità di ottenere commesse costanti durante l’anno. Un terzo aspetto è la mobilità degli operai stessi che è il risultato dei rapporti di forza tra datori di lavoro ed operai, ma anche dell’alta flessibilità richiesta dal mercato alle attività produttive (Ceccagno, 2003, 2004, 2005a, 2008; Zanin e Wu, 2009; Marsden, 2003).

cinesi di laboratori. Vi è il rischio di cessazione dell'attività, da parte delle imprese cinesi, che porta alcuni imprenditori a chiudere l'impresa e a riaprirla in un'altra area, dove la concorrenza è minore. Infatti, i dati della Camera di Commercio di Prato (2012) rilevano che, il tasso complessivo di iscrizione al Registro Imprese delle aziende con titolare straniero, si è leggermente ridotto dal 2009 (25,7%) al 2010 (24,8%), e vi è un incremento dei flussi di cessazione. Infatti, le aziende straniere che hanno cessato l'attività sono passate da 984 unità nel 2009, a 1.282 nel 2010 e nel primo semestre del 2011 sono 800. In particolare, nel 2010, hanno concluso l'attività 1.000 aziende cinesi a cui si aggiungono 600 ditte già nel primo semestre del 2011. Al turn-over delle aziende si aggiunge il fatto che altri imprenditori, invece, chiudono il proprio business per ragioni fiscali e lo riaprono, dopo poco, con una nuova ragione sociale. Infine, la stessa mobilità territoriale degli imprenditori cinesi è molto alta e non riguarda solo il territorio italiano ma anche europeo (Ceccagno, 2005a, 2005b; Marsden, 2003).

A questi fattori si aggiungono le esigenze degli attori economici cinesi, che hanno portato a sviluppare nuovi settori rendendo sempre più complessa la compagine economica del distretto pratese. Per esempio, accanto alle ditte individuali cinesi che costituiscono oltre l'87% del totale, sono sorte società di capitali e miste¹⁸⁸ (Ceccagno, 2005a, 2005b; Marsden, 2003). Infatti, già a partire dal 2004, i dati del Comune di Prato evidenziano una crescita delle società di capitale a responsabilità limitata, pari a più di 100 unità, a cui si affiancano anche alcune società per azioni¹⁸⁹. Ad un tempo, le trasformazioni che il distretto pratese ha subito con l'espandersi dell'imprenditoria cinese ha mutato la considerazione dei cinesi da parte degli imprenditori italiani e della popolazione locale assumendo connotati negativi. Con la diffusione delle imprese cinesi finali nel settore dell'abbigliamento si sono ridotti i rapporti di subfornitura tra committenti pratesi e ditte terziste cinesi, assorbite dalla filiera delle ditte finali. Queste ultime hanno inasprito la competizione all'interno del distretto pratese poiché le aziende italiane sono riuscite, con maggiore difficoltà, a fare fronte alla variabilità della domanda¹⁹⁰. Dal 2002, inoltre, una nuova crisi ha investito l'industria tessile locale

¹⁸⁸ La maggior parte dello sviluppo dell'imprenditoria cinese in provincia di Prato è imputabile alla crescita del numero di ditte individuali (+13,23%). Si tratta, nella maggior parte dei casi, di piccole società a responsabilità limitata, anche uni-personali, caratterizzate da un grado di capitalizzazione piuttosto basso. Dall'altra, crescono anche le società di capitale rispetto al 2008 (+14,95%), che investono principalmente aziende di confezioni (+21,85%) e agenzie immobiliari (+19,35%) e, in più modesta misura, esercizi commerciali (+3,23%) e aziende tessili (+1,18%) (Bea et al., 2009).

¹⁸⁹ <http://www.comune.prato.it>

¹⁹⁰ Un aspetto importante da considerare è che il rapporto di fiducia tra le imprese finali italiane e quelle terziste cinesi è sottoposto a verifiche continue. In qualsiasi momento è possibile che il committente non paghi e non saldi il suo debito con il terzista cinese rompendo quella fiducia che dovrebbe legare gli attori economici operanti nel distretto. Dalle interviste condotte da Ceccagno (2003) tra gli imprenditori cinesi attivi nel distretto pratese emerge che, i laboratori più grandi, possono arrivare a lavorare anche per cinque committenti contemporaneamente. I committenti italiani preferiti sono, da una parte, le grandi case di moda che pagano la committenza; dall'altra, le ditte finali a conduzione familiare in quanto il rapporto di fiducia è più facile da instaurare. Il rischio maggiore, invece, è dato dai committenti di dimensioni intermedie che giungono da altre zone della Toscana come da altre regioni d'Italia. Risulterebbe, quindi, che pochissimi committenti italiani siano affidabili, poiché la gran parte tende a sfruttare la mancanza di conoscenza linguistica o legislativa degli imprenditori cinesi. Allo stesso modo, accade che alcuni committenti cinesi non siano corretti con i loro connazionali per cui, pur di non pagare, arrivano a dichiarare banca rotta oppure, già alla prima committenza, non pagano la merce o la pagano con assegni non validi. Alcuni terzisti cinesi hanno perso cifre elevatissime: dai 100.000 ai 200.000 Euro (Ceccagno, 2003).

dimezzando il numero delle imprese italiane e il numero di addetti (Barberis et al., 2012). Nel distretto di Prato, dunque, come in quello di Carpi vi è stata una riconversione delle attività degli imprenditori locali. Questi ultimi a causa della concorrenza cinese, non essendo più in grado di riprodurre le condizioni economiche e sociali per continuare la produzione, si sono ricollocati come affittuari a prezzi elevati di laboratori ad artigiani cinesi, ma anche come grossisti e commercianti (Ceccagno, 2003; Marsden, 2003).

Attualmente, secondo i dati del Comune di Prato, Prato e provincia si posizionano dopo Milano, Firenze e Roma per numerosità di aziende (Fieri, 2011). Tuttavia, secondo le stime riportate dalla Camera di Commercio di Prato (2012) risulta che, se pur il numero delle imprese con titolare straniero ha superato nel 2010 le 7.000 unità in provincia di Prato, la dinamica di sviluppo delle imprese promosse da cittadini nati all'estero ha subito, per il terzo anno consecutivo, un rallentamento. Essa è scesa da +16,1% nel 2007, a +13,1% nel 2008 fino ad attestarsi sul +10,7% nel 2009. I dati rivelano che, alla diminuzione complessiva dei tassi di sviluppo, ha contribuito anche il rallentamento della crescita delle imprese cinesi: se nel 2008-2009 la variazione era prossima al +13%, nel 2010 è arrivata a 7,8%¹⁹¹. Queste stime, quindi, sottolineano come gli effetti della crisi attuale e della concorrenza stiano notevolmente provando l'imprenditoria cinese in un contesto distrettuale dove aveva raggiunto valori produttivi rassicuranti. E' da aggiungere che, nonostante questo rallentamento, l'incidenza percentuale delle aziende gestite da cittadini stranieri sul tessuto imprenditoriale della provincia pratese rimane elevato nel 2010. Infatti, il tasso di sviluppo complessivo dell'imprenditoria in provincia di Prato, sarebbe negativo se non vi fosse l'apporto degli imprenditori di origine straniera¹⁹². In particolare, il totale delle aziende cinesi si attesta sulle 4.800 unità e il peso dell'imprenditoria cinese continua a crescere nel settore manifatturiero (42,5%). Osservando con attenzione i dati si nota però che, l'unico ambito che mantiene e rafforza la propria espansione, è quello delle industrie tessili (+20,89%). Invece, si riduce quello delle confezioni (+5,98%) a cui segue una decrescita anche di settori marginali del manifatturiero (es: mobilifici e fabbricazione di articoli in pelle).

Il distretto di Carpi presenta una numerosità dei residenti stranieri al 31.12.2010 pari a 617 unità, di molto inferiore rispetto a quella del comune di Prato superiore alle 11.800 unità (DemoIstat, 2010). L'incidenza della presenza cinese sulla popolazione straniera non è comunque elevata e pari al 7,39%. Secondo uno studio di Bigarelli (2011) l'incidenza delle imprese cinesi nel distretto, dal 1990 al 2010, è aumentata in modo costante ed arriva nel 2010 a una stima del 19,7%. Tuttavia, si mantiene su valori inferiori rispetto a quelli delle imprese italiane il cui peso sulla totalità delle imprese nel distretto è pari al 77,8%.

Tra il distretto industriale di Prato e di Carpi vi sono delle differenze in termini di anzianità dei flussi migratori cinesi e di evoluzione dell'imprenditoria cinese.

¹⁹¹ I tassi di sviluppo delle altre comunità immigrate sono superiori a quella cinese e pari, per i rumeni a +16,3%, per i nigeriani a + 19,0%, ai pakistani a +8,9% (Caserta e Marsden, 2012).

¹⁹² L'incidenza dell'imprenditoria straniera è maggiore nel settore delle costruzioni (46%), agricoltura e pesca (13,6%), commercio (19,9%) e alberghi e ristoranti (10,25) (Caserta e Marsden, 2012).

Riguardo al primo punto, la migrazione cinese a Prato è iniziata alla fine degli anni '80, mentre quella di Carpi comincia attorno agli anni '90. In merito al secondo, invece, è opportuno considerare la storia manifatturiera del distretto che ha radici risalenti al 1500 anche se, l'attuale organizzazione basata sulla divisione del lavoro tra imprese, risale al secondo dopoguerra. Negli anni '80, è a Carpi che ha inizio il pronto moda grazie a piccole imprese italiane che si affiancano a quelle storiche. In quegli anni, il pronto moda di Carpi riesce a produrre prodotti con un elevato contenuto di moda, ma di bassa qualità che vengono venduti sul mercato italiano. Negli anni '90 inizia un ridimensionamento dell'industria della maglieria e dell'abbigliamento. I motivi sono vari: la concorrenza delle produzioni dei paesi esteri a basso costo, l'incapacità delle imprese italiane del pronto moda di competere con altre aziende simili che proliferano nel Sud Italia, il mancato ricambio generazionale, la difficoltà ad intraprendere un riposizionamento verso altre produzioni con maggiore valore aggiunto e le delocalizzazioni verso paesi esteri a basso costo di manodopera. Verso gli anni Duemila, il distretto di Carpi riesce ad avere una ripresa in termini di fatturato e di produzione. Questo grazie ad un nucleo di imprese finali in grado di rinnovarsi, anche se a fronte di una diminuzione del numero complessivo di aziende e di addetti. Alla fine del primo decennio degli anni Duemila, la produzione del distretto non è solo incentrata sulla maglieria ma anche sulla confezione del tessuto e le aziende italiane puntano sulla ricerca del prodotto, sulla varietà delle attività e su canali distributivi diretti di vendita (Barberis et al., 2012).

Verso la fine degli anni '90 si inseriscono nel distretto di Carpi i migranti cinesi che avviano laboratori di subfornitura specializzati in piccole serie di produzione. E' verso gli anni Duemila però che l'imprenditoria cinese si distingue, in un momento in cui il distretto attraversa una fase di declino dovuta alla difficoltà di impiegare manodopera in conto terzi (Barberis et al., 2012). Fino al 2008-2009 le ditte terziste cinesi si mantengono competitive e, a fine 2009, si attestano sono il 16,7% delle imprese registrate in provincia di Modena (Ceccagno, 2003; Marsden, 2003). Esse si avvalgono di imprenditori giovani, la cui età è compresa dai 25 ai 45 anni, con un'esperienza pregressa nel settore manifatturiero nel Zhejiang; ma ad un tempo, risentono della scarsa padronanza della lingua da parte dei titolari e della loro limitata conoscenza della normativa in materia di lavoro. I laboratori cinesi si insediano prima a Carpi, ma in seguito si diffondono nei comuni di Modena e nelle provincie di Reggio Emilia e Mantova. All'inizio si tratta, appunto, di ditte terziste specializzate nella fase di cucitura e con il tempo anche nello stiro, imbusto e ricamo dove le competenze tecniche necessarie non sono elevate. Il loro rapporto è sia diretto con le ditte finali ma, nel caso si tratti soprattutto di note griffe italiane, trattano solo con un'altra impresa conto terzi gestita da italiani che fa da tramite con il committente locale. L'imprenditoria cinese nella subfornitura soddisfa, soprattutto, le imprese italiane di pronto moda vista la velocità dei loro tempi di realizzazione. Per cui, negli anni Duemila, il distretto ha assistito al quasi totale dominio della fase di cucitura dei capi da parte delle ditte cinesi in grado di rivolgersi direttamente alle ditte finali italiane (Barberis et al., 2012).

Come è avvenuto nel distretto di Prato, così in quello di Carpi, la presenza cinese ha messo a dura prova le norme regolatrici del distretto già indebolite dalle

delocalizzazioni e dalla concorrenza tra le ditte che realizzano lavorazioni in conto terzi. Infatti, l'imprenditoria cinese ha aumentato la concorrenza sul prezzo anche sulle serie corte di produzione. Tuttavia, verso la fine del primo decennio del Duemila, le imprese di subfornitura cinesi hanno subito una contrazione e alcune hanno cessato le attività. Le difficoltà infatti delle imprese finali italiane di investire sulla qualità del prodotto e sulle reti distributive ha ridotto le possibilità di lavoro per la subfornitura locale. Quindi le imprese terziste cinesi hanno dovuto diminuire il numero degli addetti se volevano permanere nel distretto. Nel distretto di Carpi, pertanto, non si è verificato il passaggio da impresa conto terzi a impresa finale come è avvenuto a Prato. Il motivo principale, spiega Dei Ottati, è dato dal fatto che le imprese di subfornitura straniere sono oggi parte integrante della filiera nella fase di cucitura e il distretto ha bisogno dei laboratori cinesi per produrre le piccole serie di produzione e le produzioni veloci. Da qui, la permanenza delle ditte terziste cinesi in fasi specializzate della subfornitura¹⁹³ (Barberis et al., 2012).

Un altro esempio importante di distretto industriale, in cui si è avuto lo sviluppo dell'imprenditoria cinese nel settore manifatturiero, è quello di San Giuseppe Vesuviano in Campania. In questa regione i primi flussi migratori hanno riguardato la città di Napoli e hanno avuto inizio verso la metà degli anni '80, periodo in cui ha avuto inizio la stessa migrazione cinese in Campania. I dati demografici degli anni 2000 indicano un progressivo e costante aumento della presenza cinese in tutto il territorio campano. La provincia di Napoli è il luogo di maggiore insediamento ed è, tra le province campane, la zona che registra il più alto numero di migranti cinesi. Secondo i dati Demoistat¹⁹⁴ al 31.12.2010 i cinesi residenti nel comune di Napoli sono 2.456, ossia l'8,93% sul totale della popolazione straniera, con una componente paritaria tra i maschi (1.214 soggetti) e le femmine (1.241 soggetti). Quindi, la migrazione cinese in Campania segue il trend delle altre province italiane, con la ricomposizione dopo alcuni anni dei nuclei familiari (Sacchetti, 2007). Tra i comuni della provincia napoletana quelli con gli insediamenti più significativi sono San Giuseppe Vesuviano che conta, secondo i dati DemoIstat (2010)¹⁹⁵, 830 residenti cinesi e Terzigno con 1.025. Ad esso seguono i comuni di Boscoreale, Poggioreale, Ottaviano e Palma Campania (Sacchetti, 2007).

Il primo insediamento cinese ha avuto inizio appunto verso la metà degli anni '80, periodo in cui è stato aperto anche il primo ristorante. Come è avvenuto in altri centri urbani, le prime attività imprenditoriali cinesi si sono sviluppate nel settore della

¹⁹³ Secondo Dei Ottati (Barberis et al., 2012) il futuro dell'imprenditoria cinese nei distretti industriali di Prato e Carpi si colloca all'interno di un modello, definito da Kloosterman e Rath (2010), di "sostituzione e successione imprenditoriale". Si tratta di un modello in cui le barriere all'ingresso sono basse, per cui l'imprenditoria straniera entra rapidamente nel mercato, ma altrettanto velocemente raggiunge un punto critico di sovraffollamento. Per cui la mobilità sociale è limitata dalla concorrenza tra le imprese, dalla bassa capitalizzazione e dalle crisi che riducono i margini di profitto. Infatti percorsi di ascesa, innovazione e diversificazione che alcuni imprenditori cinesi sono riusciti a raggiungere non sono stati possibili per altri, debolmente inseriti nelle reti informali di subfornitura. A questo si aggiunge il fatto che i distretti italiani stanno attraversando da tempo complessivi cambiamenti dati dalla scarsità di manodopera, mancanza di ricambio generazionale, difficoltà di conservare le competenze professionali. Per cui, secondo Dei Ottati (Barberis et al., 2012) è possibile che in breve tempo vi sia una riduzione della subfornitura cinese con nuovi scenari migratori, oppure con un indirizzamento verso altri settori.

¹⁹⁴ <http://www.demoistat.it>

¹⁹⁵ <http://www.demoistat.it>

ristorazione verso la metà degli anni '80 e, verso la metà degli anni '90, nel commercio al dettaglio e in seguito all'ingrosso i cui punti vendita sono concentrati, soprattutto, nell'area di Napoli. A parte la città di Napoli, i comuni del capoluogo campano dove l'imprenditoria cinese si è notevolmente distinta sono San Giuseppe Vesuviano e Terzigno. In questi due comuni vi è una concentrazione elevata di ditte terziste cinesi, che lavorano per imprese finali italiane, nel settore dell'abbigliamento. Storicamente l'area vesuviana è una zona di antica tradizione per la produzione di abbigliamento, come per il commercio ambulante e le attività commerciali. Con il tempo, la zona comprendente il comune di San Giuseppe Vesuviano e i comuni limitrofi si è sviluppata con l'apertura di laboratori tessili e di vestiario ed ha dato vita all'attuale distretto industriale del tessile e abbigliamento. Attualmente, si tratta del sesto distretto industriale in Italia in cui San Giuseppe Vesuviano è il comune capofila e che comprende anche i comuni di Terzigno, Ottaviano, San Gennaro Vesuviano, Palma Campania e Boscoreale. E' in questa zona che si sono inseriti i primi migranti cinesi provenienti dalle aree industriali della Toscana e da altre zone europee quali la Francia, oppure giunti direttamente dalla Cina (Sacchetti, 2007).

Come è successo in Toscana e in Emilia, all'inizio i migranti cinesi si sono inseriti come manodopera nei laboratori italiani, divenendo in breve tempo concorrenti nel campo della manifattura dell'abbigliamento. All'inizio, nel distretto di San Giuseppe Vesuviano, parte della produzione aveva gli stessi tratti del distretto pratese: veniva svolta dalle donne napoletane a domicilio, con produzione a cottimo e consegna di merce non rifinita. Come nel distretto pratese, si trattava spesso di lavoro non regolarizzato e sommerso. L'arrivo dei migranti cinesi ha ridotto, se non eliminato, parte di questa esternalizzazione della produzione poiché è stata assegnata dalle ditte italiane ai primi laboratori di subfornitura cinesi generando risentimento nella popolazione locale verso l'immigrazione cinese. Verso la metà degli anni '90, quindi, si sono progressivamente diffusi i primi laboratori terzisti gestiti da cinesi che avevano lavorato come apprendisti. All'inizio il distretto era basato su un modello di microimprese di tipo *façon* basato sulla produzione su ordinazione, da parte dei committenti italiani, sia grossisti che distributori. I laboratori di manifattura per la produzione di abbigliamento erano a bassa complessità tecnologica, dove il lavoro era basato su intensi ritmi, su prezzi medio-bassi e sulla consegna della merce in tempi brevi. Tutti elementi che hanno favorito l'inserimento dei migranti cinesi, abituati a lavorare secondo un modello *labor-intensive*, per cui progressivamente hanno conquistato una parte del mercato prima in mano ai locali. A loro volta, le imprese italiane hanno utilizzato la tipologia lavorativa dei laboratori cinesi dando avvio ad una produzione a cottimo e a un sistema di sfruttamento della manodopera cinese. Tuttavia, lo sviluppo imprenditoriale cinese nel distretto vesuviano ha dovuto affrontare le difficoltà provenienti dalla concorrenza, ma anche dalla gestione della manodopera. Come è avvenuto nel distretto di Prato, infatti, anche in quello di San Giuseppe Vesuviano si riscontra un'alta mobilità degli operai cinesi disposti a cambiare facilmente datore al fine di ottenere miglioramenti retributivi. Questa mobilità, se da una parte evidenzia la libertà decisionale di cui dispongono gli operai cinesi, dall'altra è un reale problema per le ditte cinesi la cui domanda di manodopera è costante. Per cui,

non di raro, la manodopera proviene da altre zone fuori del distretto tra cui cinesi provenienti da alcuni stati europei o che giungono direttamente dalla Cina (Sacchetti, 2007).

Verso la fine degli anni '90 e l'inizio del 2000, i laboratori terzisti cinesi sono arrivati ad essere più di 130 e più di 110 nel comune di Terzigno. Un incremento significativo nonostante la crisi che ha colpito, in quegli anni, la produzione a basso contenuto tecnologico a cui si è aggiunta l'apertura del "Centro Ingrosso Sviluppo" a cui fanno parte più di 300 aziende importatrici di merci dalla Cina. Di conseguenza, alcuni imprenditori cinesi hanno dovuto spostare la produzione da San Giuseppe Vesuviano a questa nuova sede. Il Centro, infatti, facilita l'acquisizione e la vendita della merce in quanto essa arriva dall'Interporto, ossia la "Dogana Napoli Terra" situata all'interno del Centro stesso¹⁹⁶ (Sacchetti, 2007). Attualmente, secondo il Bollettino di Statistica della Camera di Commercio di Napoli (2011), al 31.12.2010, le imprese registrate in provincia di Napoli sono 265.679 delle quali 228.552 attive. Sul territorio nazionale Napoli si colloca tra le provincie italiane più dinamiche. In merito all'imprenditoria straniera, a fine Dicembre 2010, in provincia di Napoli tra i soli titolari di attività il numero degli stranieri è salito, fra la fine del 2000 e dicembre 2010, da 1.128 a 6.810 unità, per un aumento percentuale del 503,7%. Nel 2000, tra i titolari di cariche nelle varie attività, la nazione più rappresentata era la Cina con 599 cariche e, dopo dieci anni, i cinesi conservano il primato con 4.881 cariche. Osservando la numerosità complessiva delle ditte individuali con titolari imprenditori extra-comunitari, nel 2010 essa si attesta sulle 6.177 unità, di cui 1.526 sono soggetti di nazionalità cinese. Considerando, invece, i dati relativi alle persone straniere con cariche in impresa per sezioni e divisioni di attività economica, risulta che gli imprenditori cinesi nel 2010 sono maggiormente attivi nel commercio all'ingrosso (881

¹⁹⁶ A metà degli anni '90 si è sviluppato a Napoli il settore commerciale, soprattutto, con la vendita al dettaglio che ha caratterizzato alcune zone della città napoletana. Attualmente, la presenza cinese a Napoli è per lo più insediata vicino la stazione ferroviaria, nelle zone di San Lorenzo, Poggioreale, Vicaria, Mercato e Pendino. Proprio in queste aree si è sviluppata l'attività commerciale gestita da imprenditori cinesi e basata sul commercio all'ingrosso e al dettaglio, con la vendita di merce prodotta all'estero e introdotta nella rete di vendita cittadina e provinciale. La merce però venduta nei negozi napoletani non è prodotta dai laboratori del distretto di San Giuseppe Vesuviano per due motivi. Il primo, è che la produzione locale viene immessa sul mercato locale per volere delle aziende italiane committenti delle ditte terziste cinesi. Solo pochissimi produttori cinesi commercializzano direttamente i loro prodotti. Inoltre, l'entrata della Cina nel WTO nel 2005, ha inciso sui prezzi all'ingrosso. In particolare, la gran parte del commercio all'ingrosso di prodotti tessili, come di calzature, oggettistica, giocattoli avviene, avviene soprattutto in un complesso noto come "Cina Mercato" dove vi sono più di 70 stand di vendita all'ingrosso. La presenza italiana in questa struttura è minima data per lo più da attori economici operanti nel settore dell'abbigliamento, la cui produzione viene realizzata nei laboratori terzisti gestiti da cinesi. Si tratta dell'unica merce di produzione locale esposta in questo complesso, a cui si affianca la vendita di prodotti da parte di grossisti cinesi residenti a Napoli che provenienti da Roma. La città di Napoli, inoltre, è frequentata da compratori cinesi provenienti da Marsiglia che a Napoli acquistano prodotti che in seguito vendono in Francia. E' da sottolineare, inoltre, che tra i titolari di laboratori tessili vi sono coloro che oltre al manifatturiero operano anche nel commercio all'ingrosso, aspetto questo molto raro negli altri contesti distrettuali. Tra l'altro, con la Cina nel WTO, si è avuta l'eliminazione delle quote d'importazione dei tessili dalla Cina e questo ha portato ad una riduzione delle tariffe doganali e dei prezzi all'ingrosso. Di conseguenza, dalla metà dello scorso decennio, il distretto di San Giuseppe Vesuviano ha registrato un aumento delle attività commerciali gestite da cinesi, che si sono diffuse nelle zone contigue alla città di Napoli e al comune di Terzigno. In questo modo, si è inasprita la competizione tra i cinesi e, alcuni imprenditori, hanno delocalizzato le loro attività commerciali in altre provincie campane. In particolare ad Avellino, dove già esisteva una produzione di abbigliamento in pelle, ma anche in altre città come Matera, Potenza, Palermo o Catania (Sacchetti, 2007).

cariche), nel commercio al dettaglio (703 cariche), nella confezione di articoli di abbigliamento (381 cariche), mentre la presenza del settore ristorativo non è così incisiva (solo 70 cariche).

La crescita economica ed imprenditoriale dei migranti cinesi nel distretto tessile di San Giuseppe Vesuviano, come è accaduto per il distretto di Prato e Carpi, ha avuto un impatto sulle scelte degli attori economici locali. Infatti, in conseguenza al crescere dei laboratori cinesi terzisti molti imprenditori sangiuseppesi, da produttori, hanno deciso di diversificare la loro attività divenendo committenti di ditte cinesi. Altri, invece, hanno preferito commissionare a terzisti cinesi una parte della lavorazione (es: la cucitura, la rifinitura di stoffe e modelli già tagliati nel laboratorio italiano), dando vita ad un processo lavorativo tra laboratori cinesi e committenti italiani. Dall'altra alcuni imprenditori cinesi sono diventati, da terzisti, ditte finali. Un passo, questo, che i primi migranti cinesi entrati nel distretto vesuviano non erano in grado di operare nelle fasi iniziali: si trattava di acquisire un livello elevato di conoscenza delle tendenze di mercato, disponendo di un'abilità nel disegnare modelli e nel commercializzare la produzione. Il settore dell'abbigliamento, quindi, è diventato il *core business* dell'immigrazione cinese in provincia di Napoli, oltre che l'ambito principale di sviluppo dell'imprenditoria cinese nel distretto di San Giuseppe Vesuviano. Nel 2006 però, a causa dei continui flussi migratori cinesi interni alla Campania, vi è stata una saturazione delle attività produttive nell'ambito del pronto moda. Per cui, la diminuzione della manodopera nei laboratori cinesi ha motivato la migrazione dei lavoratori verso zone contigue come Terzigno, Ottaviano, Napoli ma anche verso altre regioni meridionali. Tuttavia, nel 2005, il distretto di San Giuseppe Vesuviano è stato interessato da una fase evolutiva dell'imprenditoria cinese. La richiesta del mercato italiano, unita alla distribuzione capillare dell'abbigliamento e ai tempi veloci del pronto moda, ha portato alcuni imprenditori cinesi ad ordinare a Wenzhou l'intera produzione di "pronto moda", oppure solo una parte. La merce giunge all'aeroporto di Napoli o al porto, dopodiché viene acquistata dai grossisti e venditori al dettaglio cinesi. I proventi di questo business, che ha dato vita anche ad attività di servizi di trasporto e di moto-recapito, vengono attualmente reinvestiti nell'apertura di centri all'ingrosso a Napoli come di aziende di pronto moda a Wenzhou (Sacchetti, 2007; Ceccagno, 2004, 2005b, 2008; Zanin e Wu, 2009).

3.3 Il settore lapideo

L'inserimento dei flussi migratori cinesi è avvenuto in modo tardivo anche in altri distretti industriali italiani come quelli in cui la divisione del lavoro tra le imprese, la produzione e la commercializzazione sono legati al settore lapideo. Un esempio interessante di inserimento della manodopera cinese e di avvio di attività autonome è il distretto della Pietra di Luserna di Barge e Bagnolo Piemonte in provincia di Cuneo.

Secondo gli ultimi dati DemoIstat (2010) i residenti cinesi in Piemonte ammontano a più di 14.131 unità, ossia il 3,74% della popolazione regionale. In particolare, nella provincia di Torino, la loro numerosità è pari a 7.553 unità ossia il

3,80% della popolazione straniera. In particolare, nel comune di Torino è aumentata di ben cinque volte rispetto agli anni '90 arrivando nel 2010 a più di 5.400 unità posizionandosi come la quinta comunità migrante dopo quella rumena, marocchina, peruviana ed albanese (Fieri, 2011).

Secondo uno studio effettuato sulla migrazione cinese a Torino (Berzano et al., 2008) più del 90% dei flussi giunge dal Zhejiang e, in particolare, dal distretto di Wencheng ma anche da quello di Rui'an e di Wenzhou con un'assenza dei cinesi di Qingtian (Fieri, 2011). Dopo i primi migranti arrivati a Torino verso gli anni '30, provenienti per lo più dal Zhejiang, che si sono inseriti nel tessuto locale lavorando come venditori ambulanti di cravatte e fiori il flusso migratorio è continuato in modo costante raggiungendo un notevole incremento tra il 1997 e il 2002¹⁹⁷. A Torino i cinesi hanno sviluppato l'ambito tessile e di pelletteria diventando titolari di laboratori, ma il settore manifatturiero ha subito un rallentamento verso gli anni '90. Durante gli anni '80, invece, i cinesi hanno dato avvio al settore della ristorazione a cui è seguito, verso gli anni '90 e i primi del 2000, il commercio all'ingrosso e al dettaglio. Un ambito, quest'ultimo, avviato da migranti arrivati a Torino privi dei legami antecedenti con i network migratori già stabiliti sul territorio (Fieri, 2011).

Nella storia della migrazione cinese in Italia, comunque, Torino è una meta secondaria in quanto il Piemonte è una regione di approdo successiva, da parte dei migranti del Zhejiang, ad altre mete primarie come Milano o Prato. La presenza cinese si è comunque diffusa in tutte le province. In particolare, è a Cuneo (1.195) e a Novara (476) che si attesta il dato più significativo di residenti (Fieri, 2011). Infatti, in provincia di Cuneo e in particolare nei comuni di Barge e Bagnolo Piemonte, situati tra la Val Pellice e la Val Po ai piedi del Monviso, vi è un'alta concentrazione di migranti cinesi. I primi insediamenti in quest'area risalgono ai primi anni '90 e sono legati al fatto che i cinesi hanno iniziato a lavorare come manodopera per ditte italiane nella lavorazione della pietra Luserna, che viene estratta nelle cave posizionate lungo la strada provinciale che da Luserna San Giovanni conduce a Bagnolo Piemonte e a Barge (Fieri, 2011). Dai primi anni '90 ad oggi, la presenza cinese in questa zona è aumentata sempre di più. Se nel 1991, presso le Anagrafi Comunali, vi erano solo 2 cinesi registrati nel comune di Bagnolo Piemonte e 1 in quello di Barge, nel 2000 nel primo comune si contavano più di 100 residenti e nel secondo più di 150¹⁹⁸ con una nutrita presenza femminile¹⁹⁹ data dai ricongiungimenti familiari (Boaglio, 2010). Circa dieci anni dopo, la presenza cinese

¹⁹⁷ Secondo lo studio di Berzano (2008) le motivazioni principali della migrazione cinese verso Torino e il Piemonte sono state, in primis, la presenza di familiari e in seguito quella di amici. E' sempre stata, infatti, un'immigrazione familiare, tantoché i minori compaiono sin dagli anni '80. Attualmente, tra i residenti cinesi, vi sono soggetti con più di 60 anni di età a dimostrazione del fatto che l'insediamento in Piemonte è di vecchia data. Se si dà uno sguardo alla seconda generazione si nota che essa è eterogenea per vari aspetti: nascita, età di arrivo in Italia, tipo di famiglia ossia nucleare o estesa, frammentata o ricongiunta; nonché per le caratteristiche dei genitori; per la conoscenza delle lingue (dialetto di provenienza, mandarino, italiano); per la rete amicale (solo etnica o multietnica) e le prospettive future dei giovani (Fieri, 2011).

¹⁹⁸ Questi dati però non tengono conto della presenza di altri migranti cinesi che, pur avendo la residenza in altri comuni limitrofi, hanno il domicilio nei due paesi in questione; come della percentuale di soggetti clandestini provenienti da Torino, ma anche da altre città italiane come Milano (Boaglio, 2010).

¹⁹⁹ La presenza femminile non è chiaramente impiegata nel distretto, per cui le donne cinesi o rimangono a casa ad accudire i figli oppure sono dedite alla raccolta e smistamento della frutta per imprese italiane (Boaglio, 2010).

si è ampliata ulteriormente: Bagnolo Piemonte ha raggiunto nel 2010 le 403 unità (58,23% sulla popolazione straniera residente), mentre a Barge ha superato le 780 unità (72,85% sulla popolazione straniera residente)²⁰⁰. Si tratta sempre di migranti che provengono dalla regione del Zhejiang, ma negli ultimi anni si è delineata anche una presenza consistente dal Fujian (Boaglio, 2010).

La migrazione cinese ha profondamente cambiato il panorama sociale di questi due comuni in pochi anni. Dal punto di vista demografico, i migranti cinesi rappresentano il 64% della popolazione straniera dei due comuni²⁰¹. Infatti l'inserimento dei primi cinesi nel distretto della Pietra di Luserna - attivo dalla seconda metà del '900 nell'estrazione e lavorazione del "gneiss lamellare" nel territorio di Bagnolo Piemonte e della quarzite bargiolina nel comune di Barge²⁰² - ha favorito il richiamo delle reti familiari ed etniche. Quindi sono giunti migranti dalla Cina, ma anche da altre città italiane che hanno trovato nel distretto un nuovo contesto in cui aprirsi spazi ed inserirsi. I comuni di Bagnolo Piemonte e Barge sono aree rurali e non urbane la cui economia è basata sull'agricoltura e il settore lapideo. Per cui sono zone che hanno attratto pochi migranti che si sono, per lo più, inseriti in questo distretto. Verso gli anni '60 il settore lapideo ha conosciuto un intenso boom economico per cui l'offerta di lavoro è aumentata impiegando manodopera proveniente dal sud d'Italia. Si trattava, soprattutto, di maschi di origine sarda. Tuttavia, a partire dagli anni '80, sempre meno giovani piemontesi hanno voluto lavorare come scalpellini nel distretto lapideo, costringendo gli imprenditori locali a reclutare manodopera immigrata. Per primi, sono giunti nel distretto lavoratori marocchini, poi albanesi e per ultimi sono arrivati i migranti cinesi.

L'abilità di questi ultimi come scalpellini si è rivelata ben presto un capitale umano vincente per le ditte italiane che, da alcuni anni, attraversavano una crisi economica. I cinesi, dunque, hanno risposto all'esigenza di forza lavoro proveniente da un settore ormai trascurato dai lavoratori italiani, ma grazie alla loro capacità come scalpellini sono stati apprezzati dalle imprese italiane che li hanno preferiti come manodopera ad altri migranti. La manodopera cinese è diventata sempre più utile, permettendo alle ditte italiane di aumentare la produttività. Se pur, secondo Barberis (2011) la presenza imprenditoriale cinese in provincia di Cuneo è ridotta (123 imprese) e solo poco più di una decina operano come terziste nel distretto, nel solo comune di Bagnolo Piemonte, dalla fine degli anni '90 ad oggi, grazie ai cinesi gli incassi

²⁰⁰ Dati tratti da <http://www.demostat.it>

²⁰¹ Se si rapporta alla consistenza numerica della popolazione locale, la comunità cinese in questi due comuni è la prima comunità cinese in Europa (Boaglio, 2010).

²⁰² La pietra di Luserna, composta di materiali quali il gneiss e la quarzite, viene estratta dalle cave del massiccio della Media, una delle montagne che circondano da un lato Barge e Bagnolo Piemonte e dall'altro il comune di Luserna San Giovanni. Questo ultimo comune ha dato il nome alla pietra, perché sono state le ditte lusernesi a commercializzare per prime questa pietra. Oggi la maggiore concentrazione dell'attività di estrazione e lavorazione della pietra di Luserna si ha nei comuni di Barge e, soprattutto, Bagnolo le cui ditte estraggono più dell'80% della pietra. E' una pietra riconosciuta come una delle migliori da costruzione, che solo nel secondo dopoguerra cominciò ad essere maggiormente conosciuta grazie alla progressiva applicazione di tecnologie che ne permisero il differente utilizzo e anche la più ampia commercializzazione. Attualmente, la produzione maggiore avviene nelle cave dei Comuni di Bagnolo Piemonte, Luserna e Rorà e si aggira attorno alle 250.000 tonnellate annue. Al tradizionale colore grigio-verdognolo il mercato richiede sempre di più altre colorazioni, quali quella giallastra e rossastra (Boaglio, 2010).

provenienti dall'estrazione e dalla lavorazione della pietra sono triplicati. Essi sono arrivati a coprire il bilancio cittadino del 60%. Più fattori, dunque, si sono intersecati nel favorire la penetrazione dei flussi migratori cinesi nel distretto lapideo di Barge e Bagnolo Piemonte. Innanzitutto, la mancanza di riciclo della manodopera all'interno del distretto con una riduzione della domanda di lavoro da parte dei giovani italiani. Dall'altra, il capitale umano dei migranti cinesi e la loro pregressa esperienza lavorativa in alcune cave dei distretti del Zhejiang, che ha favorito il loro accesso al distretto. A questo si aggiunge l'impiego intensivo della manodopera cinese, non sempre rispettando la normativa sul lavoro, da parte delle ditte italiane. Se queste condizioni hanno comunque incontrato la disponibilità dei migranti cinesi, dall'altra hanno favorito uno sfruttamento della manodopera cinese da parte delle imprese italiane del distretto²⁰³ (Oriani e Staglianò, 2008; Fieri, 2011; Boaglio, 2010).

Da parte loro, gli attori economici italiani stanno da tempo monitorando la progressione lavorativa cinese, che assume gli stessi tratti di quanto è avvenuto nell'area pratese e vesuviana. Infatti, alcuni dipendenti cinesi sono riusciti a diventare lavoratori autonomi in qualità di terzisti per ditte finali italiane: hanno acquistato i macchinari e sono entrati come operatori economici nel settore imprenditoriale comprando il grezzo, lavorandolo e rivendendolo a prezzi contenuti ai magazzini che si occupano della commercializzazione. Il timore attuale è che l'equilibrio del distretto lapideo, che nell'impiego della manodopera cinese aveva ottenuto un rilancio dell'attività produttiva permettendo il mantenimento del contesto distrettuale, possa ora venire inclinato. Il pericolo, infatti, è che alcuni terzisti cinesi mettano in atto una forte concorrenza sui prezzi di vendita del prodotto finito, nonché diventino sempre più competitivi sui tempi di produzione se pur la loro numerosità rimane contenuta. E' da tener conto però che la crisi economica attuale ha colpito anche il distretto della pietra di Luserna, come altre aree distrettuali in Italia. Questo inevitabilmente ha costretto alcuni artigiani cinesi a chiudere la loro attività individuale e, come i loro stessi dipendenti, emigrare in altre zone d'Italia alla ricerca di nuove occupazioni (Boaglio, 2010).

²⁰³ Infatti, da uno studio effettuato da Boaglio (2010), emerge che all'inizio dell'inserimento dei migranti cinesi nel distretto lapideo sono stati assunti anche clandestini cinesi dalle ditte italiane. In seguito, questo trend si è affievolito e questa è stata una modalità di reclutamento poco praticata dagli imprenditori italiani, considerati i controlli frequenti delle autorità e gli alti rischi connessi. Per la maggior parte, comunque, il reclutamento avviene grazie alle reti etniche e, dunque, ai connazionali che segnalano al datore di lavoro italiano amici o compaesani perché siano inseriti nell'azienda.

Conclusioni

L'analisi dell'imprenditoria cinese in Italia mette in evidenza come, i migranti del Zhejiang, sono tuttora i mercanti di un tempo. Come in determinate fasi della storia della migrazione cinese il mercante-emigrante stabiliva rapporti commerciali e creava legami con vari attori economici nelle sue zone di origine, allo stesso modo i cinesi che si sono insediati negli ultimi decenni in Europa e in Italia continuano a stabilire contatti tra terre lontane della diaspora. Così facendo influenzano e tracciano le direttive della produzione e del commercio, diventando attori economici centrali di un flusso monetario importante (Sacchetti, 2007).

Infatti, nonostante i flussi migratori cinesi si siano diversificati nel tempo in merito alle componenti della diaspora, i migranti del Zhejiang sono coloro che più di altri si sono imposti dal punto di vista imprenditoriale conquistando spazi di avanzamento economico. Dalla storia della migrazione cinese in Italia, dalle fasi del suo sviluppo economico emerge la capacità penetrativa dei cinesi del Zhejiang. Non a caso, proprio i *Wenzhouren* (gente di Wenzhou), sono famosi in Cina per essere persone abili nel commercio, nella creazione di reti di *guanxi* con un'accesa ed eclettica vocazione imprenditoriale e peculiari capacità di inserimento nel tessuto economico dei contesti di destinazione.

In particolare, l'analisi che è stata effettuata nel Capitolo per settori economici, mette in evidenza alcuni aspetti che sono comuni sia all'ambito della ristorazione che a quello manifatturiero. Essi riguardano l'evoluzione che l'imprenditoria cinese ha avuto in entrambi e che ha riguardato, come si è visto, zone e città differenti. Al di là della divisione territoriale, la capacità di avviare imprese e di renderle competitive accomuna i cinesi, soprattutto, del Zhejiang. Ad un tempo, ciò che li eguaglia è anche la capacità di saper far fronte alle oscillazioni della domanda, alla competizione interna ai settori, ai processi di divisione del lavoro tra le imprese e alle esigenze di esternalizzazione delle aziende italiane finalizzate a fronteggiare gli alti costi della manodopera. Gli imprenditori cinesi, al di là del settore in cui si trovano ad operare, dimostrano la capacità di studiare le esigenze del mercato, di proporre soluzioni alternative che permettano alla loro azienda di rimanere competitiva.

Nonostante i dati statistici mettano in evidenza tassi di decrescita dell'imprenditoria cinese in certi contesti economici e tassi di mortalità che riguardano anche le aziende cinesi, queste ultime riescono comunque a non ridurre la propria influenza nel tessuto economico-locale. La spiegazione riporta al ruolo centrale della famiglia nella dimensione economica, in quanto essa diventa elemento di autorità ma anche perno economico e di mediazione. Per cui, facendo leva sui rapporti familiari e sulla disponibilità al sacrificio e alla manodopera a basso costo, gli imprenditori cinesi riescono a permanere sul mercato pur subendo i costi di una crisi economica globale.

CAPITOLO IV

DALLA CINA ALL'ITALIA

Introduzione

Nel presente capitolo, che introduce la parte di ricerca del lavoro di tesi, considero la prima fase del progetto migratorio degli intervistati.

Il Capitolo sarà suddiviso in due parti principali. Nella prima, mi addentrerò in quelle che sono state le ragioni che hanno sotteso la scelta migratoria dei cinesi intervistati in provincia di Milano e di Trento. Cercherò, dunque, di comprendere quali sono state le motivazioni che hanno spinto i migranti a lasciare le zone di origine e sulla base di quali ragioni sono state adottate.

Nella seconda parte del Capitolo, riprendendo la teoria dei network migratori e gli studi internazionali che sottolineano l'importanza della famiglia cinese nella migrazione, osserverò qual è stato il ruolo che la rete familiare, sia nucleare che allargata, ha assunto nel supportare la scelta migratoria degli intervistati. Come l'ampia letteratura internazionale sulla famiglia cinese ha messo in evidenza, cercherò di verificare se essa effettivamente agisce come la struttura principale di riferimento per il migrante, in grado di sostenere la sua decisione di emigrare oppure se essa metta in atto strategie oppostive. Da qui, cercherò di comprendere quale sia stato il supporto morale che il migrante ha ricevuto da soggetti esterni alla famiglia e se i rapporti di *guanxi* sono diventati rilevanti nella fase di organizzazione del viaggio. Inoltre, considererò quale sia il rapporto tra la rete familiare e quella etnica, distribuita tra le zone di origine del Zhejiang e Fujian e le varie regioni italiane, nella pianificazione della prima fase del progetto migratorio. Osserverò, quindi, se gli intervistati abbiano ricevuto un sostegno economico alla partenza ed alloggiativo all'arrivo, avvalendosi solo della famiglia nucleare oppure facendo riferimento anche a quella allargata. Dunque, si tratterà di comprendere come sia stata influente nella vita degli intervistati l'ampia rete parentale e a quali tipi di accordi e responsabilità di lungo periodo i legami con i membri del network familiare abbiano dato luogo. Infine cercherò di considerare se il sostegno necessario per intraprendere il progetto migratorio abbia condotto i cinesi incontrati a richiedere l'apertura di *guanxi* con amici e compaesani. Quindi, considero rilevante osservare come l'azione congiunta di più soggetti nella fase di partenza, appartenenti alla rete familiare come a quella etnica abbia influenzato il progetto migratorio degli intervistati e la loro permanenza in Italia²⁰⁴.

²⁰⁴ I risultati esposti nel Capitolo IV, V e VI di ricerca sono stati anticipati in una pubblicazione e in conferenze internazionali. La pubblicazione è la seguente: Bressan, N. (2012), *“La presenza economica cinese in Lombardia e Trentino. Il settore della ristorazione e il distretto del porfido”*, in *“Cinesi in Italia: quale inclusione economica, quale esclusione sociale?”*, «Quaderni di Sociologia», Vol. LV, n. 57. Invece, le partecipazioni a convegni internazionali sono: *“The Wenzhounese entrepreneurship in Italy: the power of networks”*, Paper presentato al “3rd

1. Dalla Cina all'Italia: emigrare perché?

In questa prima parte del Capitolo l'obiettivo è quello di comprendere quali sono state le motivazioni che hanno spinto i migranti cinesi incontrati in provincia di Milano e di Trento a lasciare le zone di origine. In particolare intendo capire se la motivazione economica, che tradizionalmente è sottesa alla migrazione dal Zhejiang, sia ancora una delle ragioni principali alla base dei flussi migratori oppure se anche altri fattori risultino rilevanti. Da qui, quali siano state le aspettative dei membri della famiglia nucleare ed allargata rispetto al progetto migratorio del singolo e come le informazioni veicolate dai network migratori abbiano preparato il migrante alla scelta di lasciare le zone di origine.

In totale i migranti cinesi da me intervistati sono stati 56. I soggetti incontrati in provincia di Milano al momento dell'intervista avevano un'età compresa tra i 22 e i 52 anni; la maggioranza di loro, costituita sia da maschi che da femmine, è giunta in Italia da 5-6 anni e la minoranza da più di 10 fino a raggiungere la soglia di 30 anni. Al contrario i cinesi incontrati in provincia di Trento, tutti maschi, presentano un'età compresa dai 24 a 59 anni e sono in Italia da un minimo di 4 a più di 10 anni²⁰⁵. Considerando, quindi, il campione nella sua totalità e prendendo in esame il periodo di ingresso degli intervistati e la loro età, dai dati emerge che: su 56 cinesi, 4 sono giunti in Italia negli anni '80, 13 negli anni '90 e ben 37 negli anni 2000. Considerando l'età, il campione si divide in tre gruppi significativi: 20 soggetti hanno un'età compresa tra i 30 e i 39 anni, 19 tra i 20 e i 29 anni, mentre 17 hanno più di 40 anni raggiungendo come soglia di età i 59. Quindi il campione è composto di soggetti ventenni, trentenni e quarantenni con percentuali quasi simili tra le varie classi di età.

E' interessante, quindi, conoscere come soggetti che in gran parte hanno un'età tra i 20 e i 39 anni e che sono giunti in Italia negli ultimi 11 anni, esprimano le proprie motivazioni in merito alla scelta migratoria e al supporto fornito loro dalla rete familiare ed etnica nella fase di partenza dalle zone di origine fino a giungere in Italia.

Wenzhounese Diaspora Symposium and the 5th Chinese in Prato Symposium", organizzato dalla Business School of Wenzhou University and Monash University, Wenzhou, Zhejiang (Cina), 17-18 Ottobre 2012; *"The success of the Chinese entrepreneurship in Italy. Is this success a result of a well-recognized social capital and an absence of spiritual capital?"*, Paper presentato all'8th Annual Conference on the Social Scientific Study of Religion in China", organizzato dal Center on Religion and Chinese Society, Fuzhou University, Fujian (Cina).

²⁰⁵ Nel corso del Capitolo le valutazioni verranno effettuate sia considerando il campione di 56 intervistati che differenziando i due campioni per cui tenendo conto, da una parte, dei 30 intervistati in provincia di Milano e, dall'altra, dei 26 in provincia di Trento. Se pur l'analisi consente per molti aspetti di effettuare una valutazione che comprende tutto il campione, dall'altra, i due campioni si differenziano per età degli intervistati e per periodo di ingresso. In provincia di Milano, sono 4 gli intervistati giunti in Italia negli anni '80, altri 4 negli anni '90 e 20 a partire dagli anni 2000 (due soggetti sono nati in Italia). La gran parte di loro (18 intervistati su 30) ha dai 20 ai 29 anni, 8 dai 30 ai 36 anni e 4 più di 40 anni. Al contrario, in provincia di Trento, i cinesi incontrati sono arrivati per lo più negli anni '90 (9 soggetti) e 2000 (17 soggetti) e la maggior parte ha dai 30 ai 39 anni (12 soggetti) e più di 40 (13 soggetti). Quindi, considerata questa differenza, non sempre è possibile considerare il campione nella sua interezza poiché la riflessione su alcuni aspetti impone di tenere presente come sono strutturati al loro interno i due campioni.

1.1 Le principali finalità della scelta migratoria

Come è emerso dalla storia dell'imprenditoria cinese nelle principali aree interessate dalla diaspora e dello sviluppo economico cinese in Italia, i migranti provenienti dalla regione del Zhejiang e in particolare dal distretto di Wenzhou, sono spinti ad emigrare dall'aspirazione verso l'arricchimento economico. L'imperativo di questi migranti, che è quello di "sviluppare e prosperare" (Cologna, 2005; Li Minghuan, 1999), emerge anche dalle dichiarazioni degli intervistati i quali sono giunti in Europa e in Italia per migliorare il livello del proprio benessere e quello dei familiari più stretti. Se pur la famiglia cinese costituisce una struttura sociale la cui importanza è indiscussa (Chan e Chiang, 1994; Benton e Pieke, 1998; Ma Mung, 2005; Zhou, 1992), dalle interviste ho notato che il progetto migratorio del singolo non ha come principale finalità quella di agevolare zii e cugini quanto piuttosto gli stretti familiari. Rispetto al lignaggio familiare, infatti, ciò che è importante è la conservazione della *mianzi* (faccia) ossia della onorabilità, con i propri parenti. Come fa notare Cologna (1997) e, come gli stessi dati di ricerca rivelano, la *mianzi* viene "difesa" dispensando doni a cugini e zii durante il ritorno nelle zone di origine.

Liu Xiujuan²⁰⁶, una ragazza di 24 anni che ha lasciato Wenzhou a 19 anni perché ha raggiunto la madre in Italia, non ha ricevuto alcun supporto economico dai propri parenti al momento della partenza. Ora che ha conseguito una tranquillità economica data da un lavoro, l'acquisto di un appartamento e il matrimonio, racconta di regalare piccole somme di denaro ai parenti quando fa loro visita in Cina. Dalle sue parole apprendo che questa è una forma di cordialità verso i membri della famiglia allargata, piuttosto che un atto dovuto legato ad obblighi stretti in precedenza.

"Quando devi essere, devi andare in Cina allora devi dare soldi, quello e basta Quando tu vai in Cina dai i soldi. Ma decidi tu quanti soldi dare? Dipende che persone, con zia che cosa, nonni [...] alla nonna dai più soldi che alla zia perché è la nonna? Cioè in base all'importanza del legame? No magari tutti uguali, dare soldi tutti uguali tanto loro dice tutti uguali, perché qualche persona è un po' di meno, qualche persona un po' geloso [...] Devi essere tutti uguali" (Liu Xiujuan, Milano)

Tra i migranti da me incontrati nei due territori ho osservato che la motivazione economica è trasversale alle tre classi di età e al periodo di ingresso dei soggetti in Italia. Infatti, tra gli intervistati in provincia di Milano, ho osservato che il conseguimento di un'affermazione economica è un obiettivo che unisce le storie di coloro che sono emigrati in Italia molti anni fa come da meno tempo, sia che abbiano intrapreso il progetto migratorio da soli o con i propri familiari. In ogni caso, per la gran parte di loro la condizione di bisogno in cui versava la propria famiglia o quella di origine è stata la ragione principale che li ha spinti a migrare.

²⁰⁶ Tutti i nomi degli intervistati sono stati modificati al fine di proteggerne la privacy. Nelle tabelle in allegato, dunque, relativamente al campione di intervistati i nomi non sono quelli veri ma sostituiti con altri. Questi nomi falsi sono gli stessi che si trovano nel Capitolo IV, V e VI nel testo e nelle interviste riportate.

Questo emerge dalle parole di Giorgio²⁰⁷, emigrato a soli 4 anni nel lontano 1987, raggiungendo con le sorelle i genitori che sono stati tra i primi migranti cinesi stabiliti nel quartiere Sarpi. Il ricordo di un progetto migratorio intriso di aspettative per tutta la famiglia nucleare è tuttora vivo nei suoi ricordi. Egli era consapevole che la presenza in Italia dei genitori era legata alla speranza di un cambiamento radicale delle condizioni di vita della famiglia.

“Questo sogno quindi di realizzarsi in Italia [per lui e la sua famiglia]? Sì, assolutamente Di cambiare vita? Perché, comunque, da noi non c’era da mangiare, non c’era niente. Andare in Italia voleva dire, appunto, cercare fortuna e tornare con qualcosa [...] Quindi la scelta di emigrare è stata una scelta motivata da cosa? Da fame, dalla fame Dalla voglia di cambiare? Dalla fame” (Giorgio, Milano)

La storia di Lara ha molte similitudini con quella di Giorgio poiché, anche per lei, il padre è emigrato per migliorare il tenore della propria famiglia. Egli ha spinto la figlia a lasciare all’età di 13 anni, assieme alla madre e ai fratelli, Qingtian nel distretto di Wenzhou una zona di campagna dove le condizioni di vita erano ristrette.

“[...] mi puoi dire qual era il tuo tenore di vita a livello economico [in Cina] [...] Sì, medio E tuo papà come mai è emigrato? Perché da nostra parte [nelle nostre zone di origine] uno è famoso per andare tutti da Europa [per andare in Europa] da nostra città Certo, ma è emigrato secondo te anche per poter migliorare il livello economico della famiglia? Giusto Quindi praticamente tu quando hai avuto l’opportunità di venire in Italia ti è sembrato di avere diciamo un futuro migliore rispetto ai tuoi compagni che invece stavano lì? [...] Io penso così Quindi tu avevi già questa prospettiva dentro di te a 13 anni? No, diciamo papà va là [in Italia] poi ha detto: “Di là trovi meglio” [“In Italia ti trovi meglio”] perché quando sono io in nostra casa [...] è una campagna, proprio un piano, non è quello che bello cosa [la casa non è bella] [...] non c’era a gas, usiamo col legno, tanto legno [...] campagna prendiamo la verdura, prendi la legno o cosa per fare vivere da solo [andavamo in campagna per prendere la verdura e il legno per vivere] solo compriamo un po’ vestiti per mettere e coprire [...] e basta” (Lara, Milano).

Allo stesso modo, durante le interviste effettuate ai migranti nel distretto del porfido, ho osservato che l’obiettivo di migliorare la condizione economica della propria famiglia e quella di origine è stata una motivazione ad emigrare molto importante. Molti dei lavoratori incontrati in Trentino, infatti, provengono da famiglie modeste e la gran parte nel Zhejiang o Fujian svolgeva occupazioni umili nel settore agricolo, oppure in quello edile o del commercio.

Interessante è la storia di Deng Jianguo, partito a 27 anni da Ciaian nel Fujian e spinto ad emigrare dalla necessità di saldare un debito pari a circa 10.000 Yuan (circa 1.000 Euro) dovuto al fallimento di una propria attività imprenditoriale. A questa ragione, si è accostato il senso di responsabilità per la condizione modesta della sua famiglia, impossibilitata ad affrontare le spese mediche necessarie per curare la sorella malata.

²⁰⁷ Per quanto riguarda i nomi italiani è bene specificare che, a parte i soggetti nati in Italia, molti cinesi che risiedono all’estero tendono ad acquisire un secondo nome nella medesima lingua del contesto ospitante. Nel parlare con loro ho appreso che i cinesi considerano troppo difficili i propri nomi per gli occidentali, per cui credono che in questo modo possono facilitare le relazioni.

“[...] lei era sposato in Cina a 27 anni, aveva un lavoro, una moglie, una figlia, perché ha deciso di lasciare tutto per venire in Italia? [...] siccome lui proviene da una famiglia di contadini, significa da una classe sociale molto povera, il guadagno non poteva coprire neanche le spese annue, quindi ha deciso di andare a fare questa attività di arredamento delle macchine, però ha quasi perso circa 10.000 Yuan. Quindi significa deve lavorare tre anni [...] non riesce a recuperare questi soldi all'attività di contadino in tre anni, quindi praticamente ha questo debito insomma [...] quindi lui è emigrato verso l'Italia [...] per coprire il debito che aveva in Cina. Praticamente, non è proprio 10.000 euro, ma su 3.000- 4000 Yuan [...] era già tanto insomma per lui, poi aveva questa sorella che si ammalava spesso quindi [...] le spese per la malattia E [...] migliorare economicamente era tra gli obiettivi della decisione di emigrare? Sì, era tra uno dei suoi obiettivi. Questa decisione di partire l'ha presa da solo, l'ha presa insieme a sua moglie? E' stato spinto da tutta la sua famiglia, dai suoi amici, c'è stato qualcuno di determinante nell'aiutarla a partire, oppure è stato lei che ha voluto partire [...] cioè è stata una sua decisione? E' stata una sua scelta [...] in quel momento era l'unica possibilità per poter uscire da quella situazione economica disastrosa, è poi lui dice che siccome lui non è una persona molto brava [...] nel comunicare con la gente, però lui è molto bravo con la testa e con le mani, e quindi avere un'attività di arredamento e macchine in Cina tu devi essere molto bravo nel rapportare con la gente. Siccome lui non è bravo è anche uno dei motivi che è andato male insomma questi affari” (Deng Jianguo, Castelnuovo)

Lu Binbin, partito a 26 anni da Wenzhou, aveva lavorato come conduttore di riscio e in seguito nel settore lapideo sempre a Wenzhou. Pur guadagnando un buon stipendio, pari a 3.000-4.000 Yuan (300-400 Euro) al mese, ha deciso comunque di emigrare e di affermarsi economicamente. Una scelta che ha influenzato costantemente il suo vivere quotidiano.

“Anche se lei non ha ricevuto l'aiuto economico, quando lei è partito in Italia si sentiva in obbligo di riuscire bene in Italia e fare successo in Italia? [...] Sì, il suo pensiero era di riuscire guadagnare più soldi possibile [...] E questo obbligo influenzava la sua vita quotidiana? E come? Praticamente con questo pensiero qua [...] la vita quotidiana era intorno praticamente a lavoro, casa, lavoro, casa. I suoi familiari in Cina avevano delle aspettative su di lei suppongo [...] Non lo sa [...] qual era aspettative dei suoi familiari. Almeno che lei guadagnasse bene e che avesse una riuscita economica? Sì, saranno contenti se riesce a guadagnare i soldi” (Lu Binbin, Pergine)

Per Chen Yaolang, partito a 47 anni da Fucien nel Fujian e giunto in Italia nel 1998, le informazioni veicolate dalle reti etniche e in particolare da connazionali di ritorno in patria in merito ad una vita prospera in Italia, sono state cruciali per decidere di lasciare il Fujian. Sentendosi forte dell'esperienza professionale maturata a Fucien, ha lasciato la Cina sperando di migliorare la condizione economica della moglie e dei figli.

“[...] Perché lei ha deciso di lasciare quindi la Cina e parliamo del suo venire in Italia perché aveva deciso di lasciare la Cina visto che comunque era lavoratore autonomo in queste cave e comunque aveva una situazione media? [...] sentito dai suoi amici o conoscenti tutti dicono: “In Europa si trova bene, si guadagna facilmente soldi”, per questo motivo arrivato in Italia. A che età lei ha cominciato di pensare a lasciare il suo paese e quindi quanto tempo è che lei ha maturato dentro di sé l'idea di lasciare la Cina? Ha detto che nel momento ha lasciato il lavoro in Cina e [...] decidere di venire in Italia ci ha pensato circa per una decina di giorni [...] e aveva 49 anni [...] dunque lei praticamente ha lasciato la Cina per venire appunto in Italia, migliorare la sua situazione di vita e la sua situazione economica? [...] Sì, per questo motivo, poi sapendo che lui sa lavorare bene in questo settore [nel porfido] crede che in Italia si trova una situazione molto bene” (Chen Yaolang, Lavis)

Se pur la finalità economica sia il motivo principale che ha spinto ad emigrare la maggior parte degli intervistati, da soli o assieme alle loro famiglie, per conseguire un

progetto di realizzazione personale o affiancando quello dei genitori, ho notato che essa non viene anteposta al legame che il soggetto ha soprattutto con la famiglia nucleare. Non ho incontrato casi in cui, in nome di un arricchimento proprio, l'importanza morale ed affettiva della famiglia è venuta meno. Al contrario, il migrante si sente sempre responsabile verso i familiari rimasti in Cina, come verso coloro con cui vive in Italia, con i quali può anche non mantenere un rapporto continuativo e costante²⁰⁸.

Per esempio Zhou Yankun, pur abitando a Milano con il fratello ma non lavorando nell'azienda tessile da lui gestita, gli fornisce aiuto ogni fine settimana. Il suo desiderio di affrancarsi professionalmente, quindi, non viene anteposto ai bisogni di un membro della famiglia nucleare. Allo stesso modo Chen Yichen, un trentenne che vive a Milano da circa 10 anni e soddisfatto della sua condizione lavorativa, ammette di voler interrompere il proprio progetto migratorio per sopperire al bisogno urgente che la famiglia ha di lui a causa dei problemi di salute della madre. Infatti la sorella, essendosi sposata, non può più essere considerata un sostegno per i genitori visto che, per la cultura cinese, la donna sposata diventa parte della famiglia del marito. Per cui è di Chen Yichen, unico figlio maschio, l'onere di seguire i genitori.

"[...]Vorresti aprire un ristorante tuo un giorno vorresti tornare in Cina e fare ristorazione cosa pensi di fare? [...] Dice che quasi quasi ha già deciso di tornare in Cina anche in tempo molto breve, magari fra mezzo anno Tra sei mesi Tra sei mesi [...] ha deciso di tornare in Cina non perché non gli piace il lavoro qua, comunque ha già vissuto qua per dieci anni l'Italia gli manca La Cina gli manca [...] ha deciso di tornare in Cina perché sua mamma è diventata cieca praticamente [...] Sì, è una tragedia in famiglia anche perché la sua sorellina si è già sposata. In Cina si dice che la figlia sposata è come "l'acqua butta fuori" e quindi lui, essendo l'unico figlio, a casa della famiglia deve curare anche la mamma" (Chen Yichen, Milano)

Dai dati di ricerca, inoltre, ho potuto apprendere che una minoranza di cinesi incontrati è partita dal Zhejiang e dal Fujian non nutrendo un'impellente bisogno di migliorare le proprie necessità economiche. Si tratta in particolare di quei soggetti, tra i 20 e i 39 anni, giunti in Italia negli anni 2000 che alle spalle potevano disporre di un'agiatezza assicurata da una buona posizione lavorativa e da una famiglia abbiente. In tal senso, la ricerca si allinea su quanto afferma Massey (1993) in merito al fatto che le

²⁰⁸ Se pur il sogno di un arricchimento economico accomuni la gran parte dei migranti incontrati dai dati di ricerca è emerso che è un obiettivo che, non sempre, continua a tenere uniti i membri della famiglia cinese nel tempo. Piuttosto, diventa motivo di contrasto e di disunione. Come Cologna sottolinea (2005), non tutti i cinesi che giungono in Italia possono vantare il conseguimento di una florida posizione economica. Egli parla di soggetti "arenati" nelle prime fasi di una possibile affermazione, costretti a lavorare come dipendenti per molto tempo per i quali, la transizione ad un lavoro autonomo, è diventato un obiettivo possibile solo a pochi. Se considero i migranti incontrati in Lombardia ho osservato che, sia nel caso dei giovani ricongiunti ai familiari come coloro che vivono a Milano privi del supporto della famiglia di origine e di una propria, la speranza di un miglioramento economico continua a motivare la loro permanenza in Italia. Altri, invece, hanno fallito il conseguimento di un'affermazione economica con reali difficoltà ad affrancarsi da condizioni costrittive (es: di natura economica o legate ad una situazione di irregolarità). Questa situazione crea forti problemi fra i membri della famiglia e all'interno della stessa coppia cinese tantoché ho potuto osservare personalmente situazioni di evidente distacco tra i coniugi. Allo stesso modo, più uomini da me incontrati in provincia di Trento, mi hanno confessato di vivere un'insoddisfazione di coppia. Essa è causata dal malcontento delle mogli per la modesta vita che conducono in Italia, data dal fatto che i mariti non sono riusciti a diventare importanti *laoban*. Per cui, le aspettative ottimiste che le mogli avevano prima della partenza per l'Italia, sono state disilluse dalle difficoltà reali che i cinesi devono affrontare nel transitare ad una posizione autonoma.

migrazioni internazionali non derivano solo dall'assenza o ricerca di sviluppo economico, ma anche dallo sviluppo stesso.

Un esempio è ancora Chen Yichen. Egli proviene dalla zona rurale di Jeien nel distretto di Wenzhou e la sua famiglia gode di un livello economico medio-alto, per cui egli sottolinea come la sua scelta di emigrare abbia coinciso con la volontà di migrare e non tanto con l'esigenza di conseguire in tempi brevi un benessere economico.

"[...] il livello economico della tua famiglia quant'è che ammontava prima della tua partenza? [...] il livello economico della sua famiglia, diciamo nel loro locale [nella zona rurale dove vivono], è proprio medio, leggermente un po' alto, anche per quello lui non voleva venire all'estero, perché non aveva il peso di sostenere tutta la famiglia *Ma più o meno quant'è che significa reddito annuo [della famiglia]? [...]* secondo lui più o meno 7.000 yuan in quel momento all'anno, quindi circa 700 euro all'anno *Ma è tanto 700 euro come reddito annuo? [...]* secondo il prezzo di 11 anni fa è un reddito per lui buono *E tu invece quant'è che percepivi di reddito?* Circa 1.000. 2.000 yuan al mese, quindi 120 euro al mese" (Chen Yichen, Milano)

Allo stesso modo, Zhu Xueliang a Wenzhou lavorava come manager in un'oreficeria e il suo livello economico era soddisfacente. La sua scelta migratoria è stata, dunque, motivata dalla speranza di poter guadagnare in Italia la somma necessaria per aprire una propria oreficeria nel paese di origine.

"[...] quanti altri lavori hai fatto in Cina prima di emigrare? Ha fatto un po' di tutto [...] ha fatto un promoter [...] ha lavorato in oreficeria dal semplice dipendente al manager, quindi facendo carriera, poi ha fatto la segretaria in qualche ministero e poi ha venduto [...] pesci insomma con la famiglia [...] *Eri soddisfatta quindi del tuo livello economico, della tua retribuzione prima di partire?* [...] era molto soddisfatta, perché comunque era riuscita a fare carriera [...] voleva aprire una sua [oreficeria] e quindi voleva venire in Italia, guadagnare un po', perché per aprire oreficeria dare licenza [...] quella pratica [burocratica] ci vogliono tanti soldi. Quindi voleva venire qua, guadagnare un po' di soldi e tornare in Cina e aprire un'oreficeria" (Zhu Xueliang, Milano)

Alcuni migranti, invece, come si è visto nel Capitolo III sono giunti in Italia richiamati dai vari provvedimenti di sanatoria. L'Europa, infatti, a partire dagli anni '90 è stata considerata una scacchiera di occasioni per i cinesi del Zhejiang, non solo in termini di opportunità imprenditoriali ma anche per la possibilità di regolarizzarsi in tempi brevi. In tal senso l'Italia, con le varie sanatorie che si sono susseguite, ha fornito maggiori possibilità di regolarizzarsi a molti cinesi già presenti in Europa e a coloro che dalle maggiori zone di emigrazione erano intenzionati a lasciare la Cina. Nella sua ricerca etnografica nella zona di Porta Palazzo a Torino Semi (2004) evidenzia come, in concomitanza con la regolarizzazione, affluiscano in Italia flussi di migranti provenienti da varie regione europee. Più di un intervistato inoltre, soprattutto tra coloro che ho incontrato in provincia di Milano, hanno dichiarato di essere stati spinti dalla volontà di fare nuove esperienze. Come si deduce dalle parole di uno di loro, dunque, si tratta di una motivazione più culturale legata al personale desiderio di acquisire nuove conoscenze anche linguistiche.

"[...] è partito per l'Italia anche con un altro motivo [...] in quel periodo la sua città Wenzhou non ha diciamo una bella atmosfera, perché magari non era abbastanza tranquilla [...] lui che voleva cambiare un po' l'ambiente Quando sei partito quant'era importante il pensiero di restare all'estero e quello di ritornare in Cina? Allora è partito [...] ci sono due aspetti. Uno è per ampliare la sua

visione: comunque ha fatto scuola, ha capito che l'estero è molto bello [...] e poi da un'altra parte voleva anche cercare l'occasione anche di avere il suo successo proprio" (Michele, Sesto San Giovanni)

A questo si aggiunge il fatto che essendo Wenzhou una tradizionale zona di emigrazione verso l'Europa e l'Italia, come si è visto nel Capitolo III, facilita la catena migratoria verso il continente europeo. Espatriare, infatti, dai cinesi di Wenzhou è considerata una prospettiva promettente perseguita con interesse.

Questo emerge dalle parole di Zhou Yankun, un ventiquattrenne spinto a lasciare Wenzhou non solo dalla presenza del fratello nel capoluogo lombardo e dalla possibilità di regolarizzarsi in Italia, ma anche dal fatto che da Wenzhou molti compaesani sono partiti per intraprendere all'estero nuove esperienze.

"Ma perché hai deciso di venire direttamente a Milano? Perché c'era tuo fratello? Non hai mica pensato ad esempio di andare in Francia o in olanda? Con politica Eh? [...] la politica italiana più aperta, magari qualche anno succedere una volta che dà soggiorni a tutti [...] La sanatoria [...] ha sentito anno 2006-2007 c'è questa sanatoria per tutti, quindi, ha scelto [...] Perché hai deciso di lasciare il tuo paese così giovane e hai deciso di venire in Italia? [...] Non ha deciso lui da solo, proprio l'atmosfera nel suo paese di Wenzhou. Vivono tutto così, l'ambiente che vanno in un altro paese Quindi lui [...] si è sentito [...] di lasciare la Cina perché comunque tante persone nel suo paese lo fanno? Sì, tante generazioni sono venuti un altro paese" (Zhou Yankun, Milano)

Il desiderio di scoprire nuove mete e di uscire dal contesto del piccolo paese si ritrova anche nelle parole di Zeng Yang che, all'età di circa 20 anni, ha lasciato il marito e la figlia a Wenzhou alla volta dell'Italia perché attratta dall'idea di venire in Europa.

"Quali erano le sue prospettive prima di partire dalla Cina? Cosa pensava di trovare in Italia? Italia paese famosa europee [Italia paese famoso in Europa] sempre vivere a mio paese piccolino, voglio giovani vedere Europa come sono, no? [i giovani vogliono vedere l'Europa com'è]" (Zeng Yang, Milano)

In particolare, tra i migranti incontrati in provincia di Trento, non ho riscontrato finalità di carattere culturale alla base della scelta migratoria. Questo accomuna sia coloro che sono giunti in Italia negli anni '90 e 2000, come chi ha un'età compresa tra i 30 e i 39 anni o ne ha più di 40. I dati di ricerca mettono in evidenza che sono due le motivazioni principali che hanno spinto gli intervistati a lasciare le zone di origine: il ricongiungimento familiare con la moglie emigrata anni prima che ha riguardato 7 lavoratori su 26 (e solo in un caso si è trattato del ricongiungimento del figlio con il padre che già abitava in Trentino) a cui si affianca la spinta di affermazione economico-lavorativa²⁰⁹. Pure per questi intervistati, inoltre, le sanatorie del 1998 e 2002 sono state

²⁰⁹ Tra coloro che sono arrivati in provincia di Milano tra gli anni '80 e '90 ancora adolescenti emerge che il nucleo familiare e la più ampia cerchia parentale, nel corso di alcuni anni (possono variare dai 3-4 a massimo 10), si è ricongiunta tanto da non lasciare alcun parente in Cina. Tra gli intervistati, invece, che sono emigrati da 5-7 anni a Milano il ricongiungimento familiare con, solo uno dei coniugi oppure con il coniuge e i figli, avviene dopo circa 3 anni. Dipende da quando il coniuge in Italia, o l'intervistato stesso, abbia inoltrato la procedura per il ricongiungimento che a sua volta è legata alla possibilità di detenere una situazione contrattuale sicura. Allo stesso modo, tra i migranti che ora risiedono in Trentino, la maggior parte è riuscita ad ottenere il ricongiungimento della moglie e dei figli dopo 3-4 anni dal loro arrivo. Tuttavia, per coloro che prima di ottenere una posizione contrattuale

determinanti per regolarizzare la presenza in Italia dopo anni trascorsi in una condizione clandestinità.

Wu Jin, pur godendo in Cina di una situazione economica discreta, ha lasciato Wenzhou all'età di 34 anni arrivando a Prato nell'Ottobre del 2000, poiché la moglie era partita per l'Italia pochi mesi prima. In seguito, nel 2004, il figlio ha raggiunto i genitori.

“Lei è partito per raggiungere sua moglie. Ma quali erano le sue prospettive e i suoi sogni prima che lei lasciasse la Cina verso l'Italia? Praticamente dice che il motivo principale era raggiungere sua moglie insomma, vivere tutti insieme Ma era soddisfatto del suo livello economico in Cina prima di emigrare, o uno degli obiettivi che lei si prefissava prima di partire dalla Cina era migliorare la situazione della sua famiglia? [...] quando era in Cina prendeva 2000-3000 yuan [...] quindi 200 fino 300 euro al mese e quindi [...] era benestante in sostanza. Sì, non viveva male. No, no [...]” (Wu Jin, Ciré)

Allo stesso modo, il signor Sun Kuang è emigrato alcuni anni dopo che la moglie si era trasferita nei pressi di Ancona. In seguito, la signora Sun si è trasferita a Torino, poi a Prato e infine a Bologna dove ha lavorato nel settore dell'abbigliamento per connazionali.

“[...] Lei è venuto in Italia perché c'era sua moglie in Italia oppure quale prospettive aveva quando lei ha preso suo figlio, ha lasciato il suo paese ed è venuto in Italia, cioè quali prospettive di vita lei aveva? [...] Praticamente dice che il motivo principale è congiungere praticamente sua moglie e avere tutta famiglia unita [...] perché lui quando era in Cina la vita non è povera insomma, stava bene [...] Senta ma questa decisione, scusi signora vorrei chiederle anche a lei, ma questa decisione di lasciare il vostro paese [...] è una decisione che voi avete preso insieme e perché lei è partita prima [...]? praticamente lei dice (la moglie) che in Cina stava bene, però tutte sue sorelle e fratello, sono tutti venuti qua in Italia, quindi in Cina non ha più nessun parenti stretti [...] quindi ha preferito di venire qui in Italia, ma comunque questa decisione è stata presa insieme, cioè hanno discusso insomma su questa decisione [lei e il marito] dal punto di vista emotivo, io voglio capire, è stata dura [...] lasciare suo marito e suo figlio e [...] starsene tre anni senza di loro? Lei (la moglie) dice che è stata molto dura [...] perché era da sola, senza marito, senza figlio, vedendo altre famiglie che sono tutti uniti, quindi era molto triste [...]” (Sun Kuang e moglie, Pergine)

Il racconto di Zheng Zhuozhuo, invece, evidenzia come il marito non sempre sia concorde con la scelta che ad emigrare per prima sia la moglie, nonostante il fatto che tale decisione sia stata assunta assieme. Come sottolineano vari studi (Chan e Chiang, 1994; Chan, 2006) la famiglia cinese sceglieva un componente maschio per emigrare e la donna seguiva il marito solo quando egli si era stabilito all'estero. Dalla storia di Zheng Zhuozhuo, invece, comprendo che la responsabilità che egli nutriva verso la conduzione del lavoro e della famiglia in Cina ha fatto ricadere la scelta migratoria sulla moglie. Tuttavia, per lui la partenza della donna per prima ha ritardato il suo ricongiungimento e quello del figlio a causa dell'inadeguatezza della moglie ad affermarsi sul piano lavorativo. In tal senso, secondo Zheng Zhuozhuo, il fatto che ad emigrare per primo sia il marito è una garanzia per l'insediamento in tempi brevi di tutta la famiglia.

sicura nel distretto del porfido hanno dovuto effettuare vari lavori, il ricongiungimento familiare ha dovuto attendere circa 7 anni.

“Ah ok allora in che anno lei è arrivato in Italia se ha viaggiato da solo oppure in compagnia di altre persone? [...] il signor Zheng è venuto in Italia 5 anni fa [...] è venuto in Italia con suo figlio con motivo di ricongiungimento familiare perché sua moglie era già in Italia e sua moglie attualmente vive con suo figlio a Padova [...] attualmente sua moglie sta lavorando per sua sorella a Padova in questa fabbrica tessile [...] In che anno sua moglie è partita dalla Cina? Ha detto che sua moglie adesso ha 45 anni è venuta in Italia quando ne aveva 35 quindi più o meno nel 2001 [...] quando c'è stata l'ultima sanatoria in Italia [...] Signor Zheng volevo chiederle una cosa: perché è partita prima sua moglie, cioè perché aveva i fratelli in Italia [...]? siccome a casa, nel suo paese, qualcuno doveva svolgere i lavori agricoli [...] quindi sua moglie non aveva tanta forza per poter tirar avanti con questi lavori agricoli, quindi hanno scelto di far partire prima sua moglie in Italia [...] e il loro progetto iniziale era che lui si ricongiunge sua moglie nel secondo anno. Però successivamente, siccome sua moglie all'inizio non sa lavorare nella fabbrica tessile non era molto capace, quindi ha dovuto imparare prima il lavoro, poi successivamente i guadagni [...] non erano sufficienti per poter fare il ricongiungimento familiare quindi ha dovuto di andare a lavorare per una fabbrica italiana [...] e poi secondo anno hanno iniziato a fare la pratica Quindi questa decisione è stata sua, di sua moglie o anche tutta la famiglia ha partecipato? Dice che è stata piuttosto una decisione tra lui e sua moglie [...] Signor Zheng sua moglie le ha aperto la strada [...] lei si è sentito agevolato per il fatto che sua moglie è partita per prima [...]? [...] il signor Zheng dice che [...] sua moglie è venuta qua in Italia per prima e adesso sua moglie riesce anche a comunicare con italiani, quindi dal punto di vista burocratico quando si fa delle pratiche sua moglie è molto più brava di lui, quindi logicamente si sente [lui sente] minore responsabilità [...] Secondo lei è giusto che una moglie parta prima del marito? [...] Il signor Zheng dice che non è stato proprio così, perché dice che se fosse stato lui per primo a venire in Italia sicuramente sua moglie non deve aspettare 7 anni per ricongiungere [per ricongiungersi a lui] Cosa significa? [...] forse era meglio che lui venisse in Italia per primo [...] Secondo lui se veniva in Italia per primo faceva più lavoro, riusciva a ricongiungersi prima? Esatto riusciva a guadagnare [...] perché lui come un maschio, riesce tipo subire i lavori pesanti per poter fare la pratica di ricongiungimento familiare” (Zheng Zhuozhuo, Spini di Gardolo)

I dati di ricerca hanno evidenziato che alcuni intervistati non sono stati messi realmente al corrente da membri della famiglia nucleare o allargata delle dure condizioni di vita che li attendeva in Italia. Quindi le informazioni che le reti familiari ed etniche veicolano, come Waldinger (1997) e Massey (1988, 1998) sottolineano, non sempre aiutano il migrante a comprendere quale destino lo attende all'estero.

Chen Yichen, per esempio, le uniche notizie sull'Italia le aveva ricevute dai propri conoscenti. Egli era rimasto colpito dalla “busta rossa” che i suoi parenti emigrati all'estero consegnavano ai suoi genitori quando facevano ritorno in Cina. Per cui, Chen Yichen aveva maturato un'idea positiva verso la scelta di emigrare. Dopo un po' di tempo in Italia, invece, considerando la sua dura esperienza è lui per primo ad informare i familiari che la vita in questo paese non è come viene immaginata da coloro che rimangono in Cina.

“[...] questo amico lui quando era piccolo qualche volta loro si scrivono però pian piano quando è cresciuto hanno perso questo contatto, però siccome loro erano anche i vicini di casa tramite tipo i nonni qualche volta lui ascoltava la sua notizia [...] dove abiti tu tantissima gente se ne sarà andata [...] siete curiosi di sapere le notizie di chi è all'estero? [...] quando i parenti sono tornati a casa, i parenti davano anche i soldi, la busta rossa, tramite questi soldi a loro sembrano che i parenti vivono molto bene all'estero erano diventati anche diciamo abbastanza ricchi [...] lui prima di partire ha avuto diciamo maggior parte o quasi solo l'aspetto positivo di vivere all'estero, perché qua si guadagna molto bene in quel momento [...] coi soldi Renminbi era molto vantaggioso [il cambio era molto favorevole] [...] non si aspettava una vita molto dura in Europa in Italia [...] quando raccontava alla famiglia la sua situazione diceva, cioè raccontava la realtà. Diceva alla famiglia: “Guarda che in Italia la vita non è così semplice come pensavate voi, se volete mandare altri amici, parenti o membri di casa di famiglia di andare all'estero comunque è sconsigliato” (Chen Yichen, Milano).

Huang Dawei, invece, non avendo mantenuto alcun tipo di contatto telefonico con i parenti in Italia, non ha ricevuto informazioni sulle eventuali difficoltà che avrebbe incontrato in Italia. Per cui, quando è partito dal villaggio di Yuhu nel distretto di Wenzhou, ha affrontato il suo progetto migratorio carico di una speranza che, in realtà, si è scontrata con la dura realtà lavorativa.

“Lei quand’era in Cina era più in contatto coi parenti che aveva in Italia con gli amici o con i compaesani e le informazioni che le arrivavano dall’Italia quali erano? Cioè le veniva detto per esempio la fatica della vita qua in Italia che non è semplice trovare lavoro [...]”? Ha detto che non ha mai avuto contatti quando era in Cina con queste persone e non sapeva qual è la vita reale in Italia. Infatti ha detto che se sapesse non sarebbe mai venuto in Italia [...] i suoi parenti, anche i due fratelli della mamma e del papà, cioè lei non li sentiva per telefono per niente non vi sentivate? No, lui non aveva mai contatto diretto e chiamava questi zii dall’Italia [quando chiamavano gli zii dall’Italia] rispondevano i genitori del signore. Ogni anno quando c’è la festività [...] di fine anno facevano la remessa da bonifico [gli zii inviano le rimesse ai parenti] quindi per il signor Huang arrivare così tanti soldi [arrivavano tanti soldi] quindi vivere in Italia era una cosa [bella]” (Huang Dawei, Gardolo)

In altri casi, invece, le informazioni veicolate dal network familiare ed etnico hanno preparato gli intervistati alla realtà di una quotidianità difficile in Italia. Per esempio, Ou Yang partito all’età di 26 anni dal distretto di Yu Hanag nel Zhejiang, potendo contare su una rete familiare in più città italiane e in provincia di Trento, ha ricevuto da parenti e conoscenti un chiaro avvertimento sulle reali condizioni di vita in Italia. Affermazioni simili si ritrovano nelle parole di altri due lavoratori: Qian Hejun, originario del distretto di Wenchen e in Italia da 9 anni; e Wang Long che risiede in questo paese da soli 5 anni e proviene sempre dal Zhejiang ma dal distretto di Wenzhou.

“Che notizie aveva dell’Italia prima di emigrare? Suo zio Liang le ha detto effettivamente della fatica a cui sarebbe andato incontro? [...] i suoi parenti gli hanno descritto proprio la situazione e la condizione reale nel vivere in Italia [...] che sicuramente non [...] ci sono così tanti divertimenti come in Cina ma devi [...] sopportare la fatica per poter guadagnare più soldi. Quindi i suoi parenti l’hanno messa al corrente? Sì Chi in particolare? Suo zio Liang? Sia compaesani sia suo zio [...]” (Ou Yang, Spini di Gardolo)

“Lei che notizie aveva [...] della vita in Europa e della vita in Italia? Il signor Qian dice che gli amici e suo fratello gli dicevano che: “Se sei una persona che sa risparmiare conviene venire in Europa, sennò è meglio rimanere in Cina” (Qian Hejun, Trento)

“Che tipo d’informazione aveva della vita in Italia prima di partire? [...] quando suo fratello gli telefonava dall’Italia [...] gli aveva raccontato [...] le condizioni critiche del vivere dei cinesi. Quali condizioni critiche? Gli è stato detto soltanto che [...] se tu vieni in Italia e non lavorare è meglio stare in Cina [...] perché non troverai da mangiare [...] Con gli altri parenti che aveva qui a Trento si sentiva? Si teneva in contatto? Sì, si sentivano [...] contatto telefonico settimanalmente [...] E quindi anche da loro veniva a conoscenza del vivere in Italia? Gli hanno detto [...] “Se tu vieni in Italia devi lavorare, se no [...] è meglio stare in Cina” (Wang Long, Pergine)

2. Famiglia cinese e reti etniche: le prime fasi del progetto migratorio

In questa seconda parte del Capitolo osserverò qual è stato il supporto che la famiglia cinese, sia nucleare che allargata, ha fornito al migrante nella definizione delle fasi di partenza del progetto migratorio. In merito al rapporto tra il singolo e la famiglia nucleare, e rispetto al lignaggio di appartenenza, prenderò in esame qual è stato l'appoggio che il network familiare ha fornito al migrante dal punto di vista morale, economico e logistico. Da qui, considererò anche quale sia stato l'apporto dato dalle reti etniche, mediante i rapporti di *guanxi*, e come il rapporto con soggetti esterni alla famiglia si intersechi con il ruolo primario assunto da quest'ultima.

2.1 Il sostegno morale della rete familiare

La letteratura internazionale (Chan e Chiang, 1994; Chan, 2006; Benton e Pieke, 1998; Ma Mung, 2005; Zhou, 1992, 2009) sottolinea come il network familiare sia determinante nella definizione delle prime fasi del progetto migratorio di un suo membro. Il sostegno che i familiari forniscono al migrante si esprime come appoggio rispetto alla sua scelta migratoria, mettendo in atto tutte le forme di supporto possibili affinché egli possa inserirsi nel paese di destinazione. Per questo la rete familiare, sia nucleare che allargata, nelle zone di origine come di destinazione viene attivata. Sia da parte dei genitori, che dei parenti più vicini al migrante, vengono messe in atto le azioni necessarie al fine di fornire al migrante tutto l'appoggio necessario.

I dati di ricerca confermano il ruolo prevalente che la famiglia nucleare e, in secondo luogo quella allargata, ha avuto sulla scelta di lasciare le zone di origine da parte degli intervistati. Considerando però gli intervistati divisi nei due campioni è importante premettere che si delineano delle differenze, a seconda di chi sia giunto in Italia per ricongiungimento familiare molti anni fa come nell'arco degli ultimi dieci anni, oppure sia partito per motivi di lavoro. Tale differenza riguarda, soprattutto, i cinesi che lavorano nel settore della ristorazione la cui età è compresa tra i 20 e i 52 anni e nella maggior parte dei casi sono giunti in Italia soltanto da 5-6 anni e in pochi casi da circa 10; mentre una minoranza di loro risiede in questo paese da minimo 7 a circa 30. Al contrario, i migranti cinesi inseriti nel distretto del porfido hanno un'età compresa tra i 23 e i 59 anni e sono in Italia da un minimo di 4 anni fino ad un massimo di 16. Quindi, se i primi sono soggetti sposati o emigrati in Italia da soli e ancora single, i secondi sono quasi tutti mariti e padri. Questa differenza in termini di status familiare incide sul rapporto che gli intervistati mantengono nel corso del tempo con la famiglia di origine. Il fatto di essere single e di avere un'età compresa tra i 20 e i 30 anni, oppure di essere già in età adulta e sposato pone in alcuni casi il soggetto in una posizione differente rispetto all'appoggio morale che la famiglia di origine gli fornisce, dalle aspettative che essa ha e da cui egli si sente condizionato.

Considerando la provincia di Milano è importante differenziare tra i giovani giunti sul territorio per ricongiungersi ai genitori emigrati molto tempo prima e con i quali gli intervistati hanno mantenuto un rapporto a distanza e coloro che, sia giovani

come adulti, sono arrivati in Italia negli ultimi dieci anni per motivi di lavoro. Nel primo caso si tratta di migranti che, partiti dalla loro città nel Zhejiang o Fujian assieme a qualche fratello o parente che li ha accompagnati in Italia, non esprimono una precisa e chiara scelta migratoria. Piuttosto, come si intuisce dalle parole di Giorgio partito a soli 4 assieme ad una delle due sorelle per raggiungere i genitori a Milano, questi soggetti si sono adeguati al progetto voluto da entrambi i genitori o, in taluni casi, solo da uno dei due.

“In che anno è arrivato in Italia? Nell’87 Che età aveva? 4 anni Quindi piccolo! Sì, sì, sì Arrivato con i suoi genitori [...] Bè i miei son venuti qua un po’ prima, poi sono tornati a prendermi [...] sono tornato qua con mia [...] seconda sorella Direttamente dalla Cina o sei passato per altre città europee? No, no, direttamente dalla Cina perché in quel periodo, comunque c’era, era abbastanza libero. C’è stato un “condono”, una “libera”, non so perché una sana...si ’87 Una sanatoria? Sì una sanatoria [...] esatto. Lì noi siamo arrivati, abbiamo avuto i documenti [...] Voi siete venuti direttamente qui a Milano? [...] No, eravamo a vicolo Sarpi all’inizio. Eravamo a vicolo Sarpi. Sì, sì eravamo i primissimi cinesi. Un laboratorio di pelletteria, facevamo le borse in periferia, si lavorava veramente tanto” (Giorgio, Milano)

L’influenza decisiva della famiglia sulla vita del migrante si ritrova anche nella storia di Marianna, una ragazza di 25 anni, giunta in Italia solo 7 anni fa. Al momento della partenza, assieme al fratello minore, aveva 18 anni e in Italia ha raggiunto la madre partita, con un’amica, dalla città di Fuzhou nel Fujian qualche anno prima. La madre ha lasciato la Cina perché mossa da due ragioni principali: il difficile rapporto con il marito e la sua forte fede cattolica. Essendo l’Italia la sede della Città del Vaticano, per questa donna emigrare in Italia rappresentava una meta importante dove poter risiedere ricongiungendosi con i due figli.

“Siete venuti [lei e suo fratello] qui perché era la mamma che vi ha chiamato qui? Non c’è un motivo così preciso, per mio fratello è più chiaro per tutti perché no studiava tanto, tutti vogliono che lui venisse in Italia, anche si può lavorare un po’ invece di stare in Cina a giocare E tu, perché hai deciso di lasciare la Cina? Non l’ho deciso, tutti condizioni, ci sono tutte queste cose. Chi ha deciso per te? No, avevo due possibilità o continuavo a studiare, oppure venire qua in Italia, perché è una cosa un po’ seria. Certo. In quel momento mia mamma poteva far venire tre persone, le sue condizioni di lavoro [...] la casa se si può ospitare quante persone. Poi lei ha chiesto a mio papà se voleva venire, mio fratello sì di sicuro deve venire. Mio papà carattere un po’ strano, si arrabbia, poi quando mia mamma ha chiesto hanno parlato, non lo so perché ad un certo momento ad un certo punto, ha cominciato a discutere su certe cose Quindi praticamente, tu sei venuta qui in Italia? Al posto di mio papà!! Quindi la decisione di lasciare la Cina, è stata una decisione che tu hai preso, che tu hai voluto? Io ho voluto, sì non sono stata costretta ero curiosa anche, per curiosità” (Marianna, Milano)

Nel caso di questi soggetti, le aspettative che i familiari e i parenti rimasti in Cina possono avere rispetto alla loro venuta in Italia non incidono sulla loro permanenza e vita quotidiana. Si tratta solo di normali preoccupazioni rispetto al loro stato di salute, alle prospettive di studio e di lavoro che possono raggiungere. Allo stesso modo, i racconti di questi intervistati si accostano a quelli di chi è giunto a Milano tra gli anni ’80 e ’90 ed oggi è un soggetto adulto e affermato professionalmente. Pure nel caso di questi intervistati l’aver lasciato la famiglia di origine, assieme ad un familiare o accolti all’arrivo dal network parentale, ha reso la

loro esperienza migratoria priva di reali timori da parte dei familiari rimasti nelle zone di origine.

Ma Li, oggi affermata ristoratrice, è partita nel 1980 all'età di circa 16 anni da Wenzhou in compagnia di alcune sue zie. Racconta di aver lasciato senza alcuna preoccupazione lo Zhejiang, certa che in Italia avrebbe intrapreso una nuova vita grazie all'appoggio della rete familiare.

“Quando è arrivata in Italia? Allora, sono arrivata molto prima.... '80. 1980. 1980, sì. Quanti anni aveva, si può chiedere? Si aveva, neanche 16 anni [...] Ed è arrivata con chi? Con mie zie [...] I suoi genitori erano già in Italia? No, no non sono ancora in Italia [...] La sua decisione di lasciare la Cina è stata una decisione solo sua? Oppure è stata una decisione che lei ha preso insieme ai suoi genitori e ai suoi fratelli? Miei genitori Ma sono stati i genitori a decidere che lei emigrasse? [...] ha deciso di mandarmi fuori per imparare le cose diverse Ma perché lei fra tutti i figli? Io sono maggiore e loro sono più piccoli, e allora sì. E anche se era una femmina? E' lo stesso, si se è femmina o maschio, non ha problema E lei quali prospettive aveva prima di lasciare la Cina? Come si immaginava questo suo futuro, in Italia? No, non ho neanche pensato [...] pensano così: “Se va bene rimango lì, se non va bene ritorno in Cina”. E' una cosa semplice, no? [...] Quali erano, se lo ricorda, i timori, le paure e le incertezze che i suoi genitori avevano all'epoca, quando hanno lasciato andare questa figlia, in Italia? No, non hanno queste paure perché [...] io sono venuta con mie zie, loro sono sorelle, non c'è paura [...]” (Ma Li, Milano)

La situazione è differente per quei giovani o adulti arrivati in Italia e a Milano a partire dal 2000, spinti dal desiderio di una realizzazione lavorativa. Per alcuni di loro i genitori o i fratelli hanno svolto una forte influenza sulla loro decisione di emigrare certi che, lasciare la Cina, avrebbe portato al proprio congiunto e all'intera famiglia un beneficio. Dai dati di ricerca risulta che questo è particolarmente vero per chi, in Italia, aveva già da tempo un membro della famiglia nucleare oppure allargata. Per cui, sia i genitori che i fratelli, erano fiduciosi che il loro progetto migratorio si sarebbe realizzato senza notevoli rischi rivelandosi una buona opportunità di esperienza e di crescita. In questi casi le aspettative dei familiari, più che dei parenti, sono reali e vengono espresse al migrante ma non influenzano in modo determinante la sua permanenza in Italia. Piuttosto, è il migrante che può farsi condizionare dal senso di responsabilità che il progetto migratorio rappresenta per se e la sua famiglia.

Nel caso di Chen Yichen, partito da Wenzhou all'età di 22 anni ed in Italia da 10, la spinta all'emigrazione è giunta dai genitori e dalla sorella orgogliosi di avere in famiglia un *huaqiao* e rassicurati dal fatto che egli avrebbe avuto l'appoggio di un parente in Lombardia. Dalle parole di Chen Yichen intuisco che egli nutre un forte senso di responsabilità verso le aspettative dei suoi familiari.

“[...] lui di persona dieci anni fa non voleva venire in Italia. Stava lavorando a Pechino e, invece spinto dai genitori e dalla famiglia è venuto in Italia perché la famiglia vuole che venga fuori come tutti gli altri migranti [...] i genitori volevano che lui abbia un buon futuro, una buona vita [...] però sinceramente non è il suo spirito originale di andare fuori Chi è che ti ha spronato di più ad andare all'estero? Il papà E come mai? Quali erano le tue prospettive prima di emigrare e le prospettive della tua famiglia? [...] la sua famiglia praticamente aveva questa prospettiva che lui riesca a migliorare il livello economico della sua vita in Italia E della famiglia? [...] Sì, anche per la famiglia perché se questo figlio riesce a vivere bene, comunque, fa bene anche per tutta la grande famiglia, è una gloria [...] i genitori gli hanno proposto diciamo tutti [...] i vantaggi di andare all'estero però alla fine lo hanno scelto a lui a decidere Hanno lasciato lui che decidesse da solo? Sì da solo [...] Però lui atmosfera più [...] propensa per andare all'estero Tu quando sei partito sentivi [...] questa aspettativa

della tua famiglia nella tua vita e nei tuoi confronti, e tu ti sei sentito in obbligo di riuscire bene in Italia? Sì, allora in questi anni sentiva sempre questa [...] aspettativa. Anche per quello [...] secondo lui deve, diciamo, vivere bene in Italia come una gloria per la famiglia, anche psicologicamente” (Chen Yichen, Milano)

Grazia di 35 anni, al momento dell'intervista erano solo 8 mesi che si trovava a Milano ospite della sorella maggiore, la quale risiede nel capoluogo lombardo già da dieci anni e gestisce con il marito e il figlio un ristorante. Nel suo caso, la decisione di emigrare è stata sostenuta dai genitori nella prospettiva di un miglioramento economico. Tuttavia, se pur lei abbia lasciato ad Hanzhou nel Zhejiang il marito e la figlia, sia i suoi genitori che il marito stesso non nutrono verso questa sua esperienza migratoria notevoli aspettative di riuscita. I suoi familiari, infatti, sono coscienti della difficoltà che lei può incontrare in Italia.

“[...] a che età hai iniziato a pensare di emigrare? [...] lei ha avuto questa idea a 34 anni, quindi è passato un anno [...] però diciamo che la sua famiglia le ha sempre detto: “Perché non provi a uscire?”. Da quando aveva 20 anni che i suoi genitori, i suoi famigliari, insomma, insistevano: “Perché non vai fuori?”, “Perché?” [...] è stata una decisione quanto tua e quanto invece della tua famiglia? 60% dei familiari e 40 % suoi [...] non è che dice che va ed è molto decisa di andare, nel senso che va per provare, poi in caso torna in dietro [...] i tuoi genitori [...] che cosa ti dicevano in positivo e quali erano, invece, i loro timori e le loro incertezze? [...] non avevano timori, perché la sorella è già qui da tanto tempo, quindi erano assolutamente tranquilli [...] non avevano preoccupazioni di nessun tipo e la incoraggiavano dal punto di vista economico perché dicendo: “Tu vai lì a lavorare fuori e porti, magari 600 Euro [...] e li porti in Cina lo moltiplichi per dieci”. Quindi diciamo [...] che ne vale la pena andare fuori per fare un po' di soldi e tornare indietro con il cambio tra Euro e Yuan e vale la pena [...] I tuoi famigliari, tuo marito anche hanno delle aspettative su di te, cioè sulla tua venuta sul progetto migratorio in Italia? Non è che avessero molto aspettativa su di lei perché sanno, adesso sanno, che all'estero non è così facile guadagnare i soldi” (Grazia, Milano)

I dati di ricerca evidenziano che, non in tutti i casi, i membri della famiglia nucleare di origine esprimono un appoggio incondizionato verso la scelta di emigrare, spingendo l'intervistato a coltivare speranze di una realizzazione economica in Italia lontano dalle sicurezze lavorative ed affettive. Questo è un aspetto che emerge, in particolare, dalle interviste ai cinesi incontrati in provincia di Milano. In merito a questi casi ho potuto notare che, anche se il sostegno della famiglia nucleare non è così evidente, il migrante vive sempre con senso di dovere e responsabilità il progetto migratorio. Egli si impegna duramente per conquistarsi una collocazione lavorativa stabile che gli garantisca di far fronte alle proprie esigenze e a quelle della famiglia di origine. Il suo impegno avviene nonostante la famiglia possa mostrare il disappunto verso la sua scelta, esprimendo con forza i propri timori ed aspettative.

Un esempio è Zeng Yang, oggi stimata ristoratrice, emigrata da Wenzhou quando aveva più di 20 anni. E' arrivata in Italia senza il sostegno di una rete familiare ma solo grazie all'appoggio di quella etnica, mentre a Wenzhou godeva di una condizione economica florida. Infatti lavorava come ingegnere, la sua carriera era ben avviata, contava su una famiglia solida alle spalle e un marito che in seguito l'ha raggiunta in Italia. Tuttavia, Zeng Yang puntava a raggiungere considerevoli traguardi in Italia, non volendo deludere le aspettative dei suoi genitori.

“[...] E la sua famiglia ha appoggiato o non ha appoggiato la sua idea di partire? Mia famiglia, nessuno voleva io partire Avevano paura, avevano timori? Sì perché diciamo io Cina già vivere bene, studiato bene, lavoro bene, quindi perché andare Europa? Anche miei genitori, quando io partire prima, non lo sa niente [non sanno nulla di come lei poteva vivere in Italia]. Ma i suoi genitori, la sua famiglia i suoi fratelli avevano delle aspettative su di lei? Nostro famiglia tutto, non ne manca soldi. Però lei aveva delle aspettative su di sé? Sì, sì, sì. Quindi, lei aveva un obiettivo e lo voleva raggiungere. Sì [...] no, perché come mio fratello, anche Cina commercio, lui soldi ci sono [...] Cina adesso sono 4-5 appartamenti grossi [lui ora in Cina ha 4-5 appartamenti] anche mia genitori non le manca soldi Commercio di cosa, di vestiti? No, tipo di sacchetti, fare roba Ah, ma alimentari! Sì, mio fratello [...] quando giovane già soldi” (Zeng Yang, Milano)

Allo stesso modo Antonio di 23 anni, da 3 anni in Italia, ha lavorato a Wenzhou nel settore della moda prima come modellista nell'azienda di un parente e poi aprendo un proprio negozio di vestiti. E' emigrato alla ricerca, proprio a Milano, di prospettive lavorative nel settore moda ma i suoi genitori erano contrari alla sua scelta vista la sicurezza economica di cui disponeva a Wenzhou. Le uniche aspettative dei genitori, coscienti delle difficoltà di inserimento lavorativo che il figlio avrebbe incontrato in Italia, erano che Antonio vivesse serenamente il suo progetto migratorio.

“[...] Tu ne hai parlato con la tua famiglia [della scelta di emigrare] e la tua famiglia cosa ha detto? Era favorevole o contraria? E la decisione a partire era solamente tua o decisa alla tua famiglia? Allora la decisione fondamentale personale [la decisione a partire è stata solo sua di lui] poi il suo papà è molto contrario nella sua decisione di venire in Italia, perché tanti parenti suoi in Spagna glielo hanno già detto: “Guarda Europa non è così, diciamo, con buon sviluppo nel futuro”, però lui non ha ascoltato. La mamma è un po' [...] non contenta però lascia lo spazio [gli lascia la libertà di decidere] [...] la sorella dice: “Magari puoi, essendo un maschio, puoi andare all'estero tanto è avere un'esperienza della prova” [puoi fare un'esperienza che ti faccia crescere] allora la tua famiglia alla fine ti ha dato supporto morale? Sì, diciamo che alla fine la famiglia gli ha dato il supporto morale; però comunque non vogliono lasciare l'unico figlio di andarsene Quindi ci sono stati degli ostacoli, delle liti? [...] suo papà [...] non vuole questo figlio andarsene, però lo lascia proprio lo spazio: “Se hai deciso tu va bene” [...] la tua famiglia ha delle aspettative [...] sulla tua partenza e sulla tua riuscita in Europa? [...] la famiglia non ha mai avuto questa aspettativa sul suo futuro in Europa, perché loro hanno già saputo che senza la conoscenza della lingua la gente vive in Europa lavorando proprio nel livello più basso, non potrà mai avere un buon sviluppo. Quindi la famiglia vuole solo che lui riesca a vivere tranquillamente e basta” (Antonio, Milano)

Interessante è stato notare che la mancanza di sostegno, soprattutto, della famiglia nucleare è più evidente se ad emigrare è una giovane donna. In tal caso, la decisione di lasciare la Cina viene fortemente contrastata dai propri congiunti. Come studi sulla famiglia cinese evidenziano (Chan e Chiang, 1994; Chan, 2006) è quest'ultima che sceglie il migrante più adatto, in genere un maschio, per realizzare il progetto migratorio di cui dovrà beneficiare il numero più alto di appartenenti al lignaggio familiare. Infatti, proprio quello di Antonio è un esempio che dimostra come sia stato deputato ad emigrare il figlio maschio. Tuttavia, i dati di ricerca mettono in evidenza che questo non è sempre vero.

Ho incontrato, infatti, a Milano due giovani donne che hanno intrapreso il progetto migratorio senza l'appoggio della famiglia. Nel primo caso si tratta di Zhu Xueliang che a 26 anni è partita da Wenzhou alla volta dell'Italia, pur non avendo alcun parente, attratta dalla possibilità di regolarizzazione e di guadagno. La sua decisione è stata fortemente osteggiata sia dai genitori, che da entrambi i fratelli emigrati in Olanda.

A distanza di 3 anni, il suo progetto di realizzazione in Italia non ha avuto i risultati sperati. Infatti Zhu Xueliang non è riuscita a conseguire un reale miglioramento economico, in parte compromesso dalle sue vicende matrimoniali. L'amarezza di Zhu Xueliang è evidente: lei si trova ora nella condizione di non vantare alcun successo di fronte ai familiari, avendo deluso le loro aspettative.

“La tua prospettiva prima di emigrare era quella di poter guadagnare economicamente [...] ma la prospettiva di emigrare è stata una decisione solo tua o anche della tua famiglia [...] aveva tutta la famiglia contro. Nessuno voleva che venisse in Italia [...] Quali timori paure ed incertezze avevano i tuoi familiari rispetto alla tua scelta di emigrare? [...] paura perché è l'unica figlia, la più piccola dei tre figli, quindi avevano paura che le capitasse qualcosa oppure comunque che fatica dovesse sopportare. Poi comunque i suoi fratelli sono tutti in Olanda, quindi se lei usciva i genitori rimanevano da soli [...] Se tu non riuscissi a soddisfare le aspettative che la tua famiglia ha su di te, pensi che verresti lasciata sola dalla tua famiglia e questo cosa provoca in te? Allora diciamo che i genitori sono già molto delusi di lei, perché lei adesso è sposata con il marito che ha 2 anni meno di lei, che non ha permesso di soggiorno, non ha lavoro [...] adora il gioco d'azzardo e hanno avuto questo figlio e [...] diciamo che lui non è che lo volesse molto bene. Quindi genitori sono già estremamente arrabbiati e molto delusi, però lei dice che ormai l'ho sposato [...] i tuoi fratelli però ti sono vicino? [...] i suoi fratelli tutti e due le vogliono bene. Il fratello maggiore, quindi il primo, le vuole bene e l'aiuta anche economicamente, e secondo anche quello lo vuole bene, però anche lì deluso quanto i genitori perché diciamo il secondo fratello, il secondo dei tre, aveva perso l'occasione di ottenere il permesso di soggiorno in Olanda, quindi l'ha chiamato qui [lei ha chiamato il fratello a Milano] per venire qua e ha visto la situazione attuale di lei, quindi il marito e tutto quanto. E' molto deluso [...]” (Zhu Xueliang, Milano)

Lo stesso vale per Giorgia, una ragazza di 26 anni la cui venuta in Italia non ha coinciso con le speranze di un miglioramento economico e di una personale realizzazione data dal matrimonio. Eppure, la sua decisione di emigrare l'ha portata ad opporsi al volere dei familiari che, comunque, hanno sostenuto le spese che il progetto migratorio ha comportato. Tuttavia, se all'inizio i genitori hanno accettato le sue scelte, in seguito le hanno fatto presente che non può tornare a casa avendone constatato il fallimento. In particolare, da questa intervista più di altre, deduco come la famiglia cinese e in particolare quella nucleare è un punto di riferimento per il migrante ma, come la letteratura evidenzia (Chan, 2006), essa rappresenta anche la struttura sociale da cui i membri ricevono il severo monito alla responsabilità verso le proprie scelte.

“Purtroppo i suoi genitori, la famiglia non era diciamo molto d'accordo, perché la sua famiglia era anche diciamo benestante non c'è questo motivo di spingere i figli di andare all'estero per trovare e cercare un'altra vita migliore [...] i suoi parenti e amici tutti erano in disaccordi [...] non volevano che lei venisse all'estero, dicendo che già la sua vita in Cina era molto tranquilla, guadagnava molto bene e tutta felice [...] e poi in Italia prima di tutto non è facile trovare lavoro, poi lavora tantissimo tempo, la vita qua sarà molto dura. Quindi tutti non volevano che lei venisse all'estero. Ha trovato anche una cosa giusta [...] ha capito adesso quello che dicono i suoi amici [che l'hanno avvisata sulla vita molto dura in Italia] E perché della tua famiglia proprio tu sei partita perché non sono partiti gli altri? i suoi fratelli non volevano andare all'estero perché avevano già avuto il lavoro fisso, guadagnava bene e sono contenti [...] [lei] hai dimostrato di avere più coraggio di tutti alla fine e questo coraggio ti viene riconosciuto adesso dalla tua famiglia? [...] i genitori sono un po' opposti, però si mostrano in maniera diversa. Non è come i nonni che si sono opposti così fortemente. I genitori qualche volta le parlavano: “Guarda che non è che puoi rimanere a casa” [...]” (Giorgia, Milano)

Andando a considerare, invece, i migranti cinesi incontrati in provincia di Trento emerge che tutti hanno ricevuto appoggio nella decisione di emigrare. La gran parte di loro, essendo già sposata al momento della partenza, ha maturato l'idea di lasciare le zone di origine confrontandosi innanzitutto con il coniuge e i figli e in seguito con i genitori e fratelli. Diversamente da quanto è emerso per i giovani incontrati a Milano, per questi intervistati l'appoggio del network familiare è stato "scontato". Familiari e parenti, infatti, sostenevano il fatto che questi uomini emigrassero per conseguire un avanzamento economico, oppure per ricongiungersi alla moglie o ai parenti già in Italia da tempo. Trattandosi di soggetti più adulti e già con una responsabilità familiare, la loro decisione di lasciare il Zhejiang o il Fujian è stata ben ponderata e, dunque, le aspettative della cerchia familiare hanno avuto per loro un'incisività ridotta²¹⁰.

Un esempio sono i coniugi Sun entrambi emigrati da Zilian nel Fujian. Sono giunti in Italia in momenti diversi: la moglie è partita nel 2001 ricongiungendosi in Italia con i fratelli e sorelle emigrati da tempo, mentre il marito e il figlio sono emigrati per ricongiungersi a lei nel 2004. I familiari rimasti nel Fujian non nutrivano verso i coniugi Sun grandi attese. Esse erano solo indirizzate a sperare che marito e moglie riconquistassero in Italia la tranquillità familiare di cui godevano nelle zone di origine.

"[...] lei è venuta in Italia perché c'era sua moglie [...] oppure quale prospettive aveva quando lei ha preso suo figlio ha lasciato il suo paese ed è venuto in Italia? [...]" Praticamente dice che il motivo principale è congiungere [...] sua moglie e avere tutta famiglia unita [...] perché lui quando era in Cina la vita non è povera insomma, stava bene [...] *scusi signora vorrei chiederle [...] questa decisione di lasciare il vostro paese [...] è una decisione che voi avete preso insieme? E perché lei è partita prima?* [...] praticamente lei (la moglie) dice che in Cina stava bene, però tutte sue sorelle e fratello sono tutti venuti qua in Italia, quindi in Cina non ha più nessun parenti stretti [...] quindi ha preferito di venire qui in Italia, ma comunque questa decisione è stata presa insieme [...] hanno discusso (lei e il marito) insomma su questa decisione [...] *dal punto di vista emotivo, io voglio capire, è stata dura [...] lasciare suo marito e suo figlio [...] e starsene tre anni senza di loro?* Lei (la moglie) dice che è stata molto dura [...] perché era da sola, senza marito, senza figlio, vedendo altre famiglie che sono tutti uniti, quindi era molto triste [...] la signora sta raccontando tutto, praticamente è stata molto dura [...] venire qui in Italia per lei [...] perché lei è da sola [...] soprattutto è venuta in Italia in via illegale [...] *signor Sun ma lei quando ha deciso di partire [...] i suoi genitori, i suoi fratelli in Cina, erano d'accordo?* [...] sicuramente i suoi parenti sono d'accordo [...] perché sua moglie è qui in Italia [...] soltanto i suoi genitori erano un po' Tristi. Tristi [...] *le vostre famiglie quando siete partiti, faccio la domanda a tutti e due, avevano delle aspettative sulla vostra venuta in Italia [...] che voi trovaste lavoro, che riusciste bene, che avreste successo [...]*? Praticamente lei (la moglie) dice che non aveva tanta aspettativa [...] di avere una grande vita in Italia [...] innanzitutto perché il problema linguistico, secondo problema di fiducia con la gente italiana, quindi per lei [...] sapere dove andare a dormire e vivere quotidianamente come in Cina per lei era proprio una aspettativa in Italia. *Cioè praticamente riproporre lo stesso nucleo familiare in Italia come in Cina.* Esattamente [...] soprattutto per problema linguistico qui in Italia, quindi andare a

²¹⁰ In provincia di Trento ho riscontrato rari casi tra i migranti intervistati di soggetti che non abbiano ricevuto un supporto dalla loro famiglia nucleare e di origine. Uno di questi è Mao Shaofeng che è stato appoggiato dalla moglie nella sua scelta di lasciare Wenzhou, ma non dai genitori. Secondo questi ultimi la buona posizione economica di cui lui godeva non giustificava la sua partenza. *"Che cosa le ha detto la sua famiglia di questa decisione di partire? Erano d'accordo oppure no?"* Ha detto che c'era [...] dei familiari contrari, era contrari di questa decisione però c'erano anche dei favorevoli insomma. *Chi era favorevole e chi era contrario?* Ad esempio sua moglie, suoi genitori erano favorevoli [...] ha detto che i suoi genitori all'inizio erano contrari perché comunque il signor Hu guadagnava bene insomma a quell'epoca e quindi ha detto che non serviva [...] di venire in Italia insomma per guadagnare maggiori soldi cioè i maggiori soldi. E però il signor Hu ha detto che comunque [...] ha visto altri cinesi che sono venuti qui in Italia, hanno guadagnato altri tanti soldi quindi ha deciso comunque di venire qui" (Mao Shaofeng, Pergine).

chiedere un lavoro, oppure andare a [...] prendere in affitto una casa molto difficile, poi anche la sfiducia della gente insomma [...]" (Sun Kuang e moglie, Pergine).

Un appoggio incondizionato di fronte alla decisione di emigrare l'ha ricevuto, dalla moglie e dai figli, il signor Chen Yaoxiang. Egli è partito a 47 anni da Fucien nel Fujian ed è giunto in Italia nel 1998 con la volontà di vivere una nuova esperienza. Dalle parole di Chen Yaoxiang comprendo che lui non provava timore verso l'idea di lasciare la sua famiglia, certo che in Italia avrebbe trovato lavoro richiamando in seguito i familiari.

"[...] la decisione di lasciare la Cina come l'ha assunta? Cioè è stata una decisione solo sua o è stata una decisione anche della sua famiglia, è stato anche incoraggiato dai suoi amici e compaesani che aveva in Cina? [...] Oppure quanto ha avuto supporto dalla famiglia e dagli amici? [...]" è una decisione sua, lui crede che se lui ha la sua capacità di lavorare in questo settore [nel porfido] e sicuramente riesce a guadagnare soldi anche qua a Trento [...] *Ma la sua famiglia, sua moglie, suoi figli cosa le hanno detto di questa sua scelta di lasciare la Cina? Quali erano i loro timori e le loro paure? [...]"* i suoi familiari erano d'accordissimi [che lui partisse] perché nel suo paese ci sono tantissimi [...] che vanno all'estero [...] e anche i suoi familiari erano molto d'accordo, perché hanno sempre un'idea che andando all'estero riesce a guadagnare meglio i soldi" (Chen Yaoxiang, Lavis).

Pertanto, il fatto che i lavoratori del settore lapideo abbiano assunto la loro decisione senza essere influenzati dalle opinioni dei genitori, fratelli e altri parenti porta alcuni di loro a vivere in modo distaccato il rapporto con questi ultimi rimasti nelle zone di origine. In tal senso deduco che, se pur l'attaccamento affettivo degli intervistati ai vari membri della famiglia non sia messo in discussione, la prossimità dei rapporti aiuta il senso di appartenenza alla famiglia. La migrazione, infatti, impone delle distanze tra i membri di una famiglia e ciò può affievolire il senso di appartenenza ad un nucleo originario. Invece, per altri, la migrazione fortifica il rapporto con i familiari rimasti in patria e i legami familiari non mutano nel tempo.

Queste differenti opinioni si ritrovano nelle parole di Liang Tianling, Zheng Zhuozhuo e Mao Shaofeng. Liang Tianling, partito dal distretto di Qing nel Zhejiang e da più di 12 anni in Italia, nelle zone di origine ha lasciato i genitori e alcuni fratelli, mentre altri sono come lui emigrati in Trentino e in Piemonte. Dalle sue parole comprendo come, la prossimità della vita quotidiana, leghi i membri di una famiglia e ponga distanze da coloro che questa quotidianità non la vivono. Allo stesso modo Zheng Zhuozhuo, arrivato in Italia nel 2006 dal distretto di Hucan nel Zhejiang, mi spiega come per lui siano diventati più importanti i rapporti con amici e compaesani visto il supporto che la rete etnica fornisce a chi emigra.

"Per lei è molto importante la sua famiglia? [...]" Signor Liang dice che sicuramente il rapporto tra lui e i suoi, cioè con suo fratello, sorelle o con suo papà, mamma è veramente molto importante [...] c'è sicuramente una differenza tra il suo rapporto con sua moglie, il rapporto con i suoi fratelli, familiari perché comunque c'è un detto cinese "Chi tutti i giorni mangia insieme il rapporto è più intimo" [...] (Liang Tianling, Trento).

"[...] Secondo lei son più importanti i rapporti che ha coi familiari o con amici e compaesani?" Il signor Chan dice che qua vivere in Italia i rapporti coi parenti o rapporti con gli amici e compaesani [...] hanno lo stesso peso, invece in Cina [...] è diverso logicamente [...] il rapporto con i propri

famigliari era più importante rispetto che i compaesani. *Non capisco perché: lei ha avuto bisogno di tutti e due?* Perché in Italia ci vuole [...] i favori da parte dei suoi compaesani ad esempio nella ricerca dei lavori [...] i suoi parenti abitano molto lontani a Milano, a Pavia [...] quindi difficilmente possono aiutarlo di cercare un lavoro” (Zheng Zhuozhuo, Spini di Gardolo).

Al contrario, invece, Mao Shaofeng che nel distretto di Wenzhou ha lasciato i genitori, due fratelli e due sorelle, sottolinea come la migrazione fortifichi i legami familiari se pur si tratti di rapporti che non possono essere vissuti nella quotidianità.

“Lei ha sempre pensato che qualsiasi cosa le capitasse la sua famiglia le sarebbe stata vicino? Ha detto che [...] il rapporto tra i familiari non [...] si cambia mai. Quando si lascia il proprio paese la famiglia per un cinese è sempre importante o secondo lei i rapporti cambiano? [...] Ha detto che no [...] non si allontana. Anzi per signor Mao il rapporto coi familiari si avvicina molto di più [...] quando siamo fuori pensiamo ai propri familiari più cari [...] il rapporto si avvicina molto di più” (Mao Shaofeng, Pergine).

E’ comunque tra i cinesi incontrati a Milano che ho notato una maggiore dipendenza dalla famiglia di origine, sia nella loro scelta migratoria, come rispetto al legame che con genitori, fratelli o parenti rimasti nelle zone di origine conservano. Posso imputare che questo sia dovuto al fatto che molti degli intervistati sono migranti con un’età più giovane rispetto ai connazionali di Trento legati ancora alla famiglia di origine; e alcuni sono in Italia privi di una propria rete familiare, per cui il legame con chi è rimasto nelle zone di origine è forte. Ho conosciuto tra di loro pochi soggetti che conservavano un rapporto distante, soprattutto, con i familiari rimasti in patria²¹¹.

Dai dati di ricerca, dunque, emerge che in linea generale la famiglia, nella sua complessa rete di attori e rapporti, è per gli intervistati il punto di riferimento principale e lo è sul piano degli affetti e del rispetto che ad essa è dovuto. In taluni casi, però, il migrante si discosta dall’autorità della famiglia opponendovi la propria volontà e il proprio volere. Anche se a questo non consegue una rottura dei legami con i membri della famiglia nucleare, in taluni casi il migrante riesce a discostarsi dal raggio di azione di genitori o fratelli, dalla loro influenza allentando il rapporto comunicativo e di confronto sulle sue scelte con i congiunti rimasti nelle zone di origine. Se pur egli possa inviare delle rimesse ai genitori rimasti in patria, e questo avviene quando il debito è

²¹¹ Uno di questi soggetti è Wei Zheng. Un giovane di 25 anni, a Milano da 2 che già a Wenzhou viveva per conto proprio pur non essendo sposato. Nel suo caso, la famiglia non ha avuto una grande influenza sulla decisione di lasciare la Cina e le eventuali aspettative che essa nutre non sono così incisive. Se pur egli non metta in discussione l’affetto che prova per i suoi familiari, dalle sue parole intuisco che Wei Zheng ha con loro un rapporto basato più sulla distanza che sulla prossimità. *“Tu pensi che, se non riuscissi qui in Italia a lavorare, a produrre risultati, ad avere uno stipendio, saresti lasciato solo dalla tua famiglia? [...] quando era in Cina, era già fuori dalla sua casa Vivevi già da solo? Sì Quindi, non eri influenzato dalla tua famiglia? Quando tu sei venuto in Italia non eri influenzato anche mentalmente da cosa pensano i tuoi genitori? Sì* [l’interprete risponde “sì” ma, in realtà, si riallaccia a quanto detto in precedenza, per cui è interpretabile come un “no”] *E neanche da tutti i tuoi parenti? No” [...] Per te, la tua famiglia in Cina, la senti vicina a te nei momenti di bisogno oppure no? [...] Pensa che se avesse bisogno lo aiutano [i familiari in Cina]. E i tuoi famigliari invece qui in Italia e quelli che sono in Europa [...] tu li senti vicino? [...] con la famiglia [in Cina] comunque si sentono per telefono [...] comunque sono lontani da lui quindi non sono riusciti ad aiutarlo veramente [...] con la sorella e il fratello che ha qui a Milano? Ha detto che di solito non hanno bisogno [di sentirsi telefonicamente], che stanno lavorando e vivendo tranquillamente [...] ha detto che, come abitudine cinese, non siamo così legati alla famiglia, di solito alla famiglia non dici molto la tua preoccupazione [...] di solito gli dici le cose belle che ti è successo nella vita [quando] non è una cosa veramente grave non chiedi aiuto alla famiglia”* (Wei Zheng, Milano).

saldato, l'invio di denaro è più un gesto rappresentativo della sua posizione di *huaqiao*. L'invio di denaro non implica necessariamente che il migrante permetta ai familiari, rimasti in patria, di essere un riferimento per le sue scelte quotidiane intervenendo in merito ad esse in modo costante²¹².

2.2 L'apporto di amici e connazionali

Se la famiglia assume un ruolo rilevante nella scelta migratoria del soggetto, per cui è dal desiderio dei familiari più che dai parenti che il migrante viene influenzato ad emigrare, dall'altra ho osservato che i rapporti che il migrante ha coltivato nel tempo con amici o compaesani risultano poco influenti. Considerando l'intero campione, dai dati di ricerca ho appreso che il migrante non è spinto a lasciare la propria terra in base a quanto possano pensare amici e compaesani: la loro opinione si limita a pareri formali sul fatto che emigrare possa essere una scelta proficua esprimendo un appoggio morale più o meno accentuato. Se pur, dunque, il migrante cinese nella sua esistenza faccia parte e coltivi il suo *bamboo network*, come definiscono i rapporti di *guanxi* Weidenbaum e Hughes (1996), la scelta migratoria viene assunta con i familiari più intimi e rimane circoscritta alla famiglia nucleare. Dalle interviste, comunque, emerge che al di là del fatto che amici e compaesani abbiano espresso sostegno al soggetto, il conseguimento di un'affermazione lavorativa in Italia è motivata anche dal soddisfare le loro aspettative. L'appagare le attese di amici e colleghi è, comunque, differente rispetto che soddisfare le aspettative dei familiari ma ugualmente importante: è una questione di *mianzi*.

Antonio, intenzionato a partire per Milano per effettuare un'esperienza nel settore della moda, è un esempio di come i suoi amici non l'abbiano sostenuto nella sua scelta migratoria.

"[...] i tuoi amici di infanzia del tuo stesso distretto e i tuoi compaesani invece secondo te hanno aspettative sulle tue venute in Europa e si aspettano che tu torni con dei buoni risultati? Anche i suoi amici e compaesani hanno già avvisato che: "Guarda che in Europa non è una vita facile, è abbastanza dura", gli hanno dato qualche esempio coi parenti o amici che vivono male sia negli Stati Uniti che in Europa, quindi non hanno questa aspettativa sanno che vita aspetta" (Antonio, Milano)

²¹² Dalle interviste emerge che, al di là dell'apporto morale che la famiglia cinese fornisce al migrante, la migrazione "spezza" i nuclei familiari. Gli intervistati, infatti, sono stati costretti a vivere per periodi più o meno lunghi una situazione affettiva di distacco in nome di un progetto migratorio voluto o imposto, che si è risolta solo con il ricongiungimento familiare. Tale distacco, per certi soggetti più di altri, può incidere anche sulla natura e la profondità stessa dei rapporti intra-familiari. Un altro motivo di separazione dei nuclei familiari, in entrambi i territori, è legato alla dimensione femminile. Infatti, le madri cinesi assumono la decisione di portare i figli, soprattutto se molto piccoli, ai propri genitori in Cina in modo da poter essere più libere nel gestire i loro impegni lavorativi. Si tratta di un comportamento molto diffuso tra i migranti cinesi documentato da studi sui vari insediamenti cinesi in Italia. Ho potuto riscontrare, in effetti, che tale scelta ha riguardato anche la vita di alcune giovani donne incontrate a Milano (Ceccagno, 1997, 1998, 2007; Cologna, 2002). Per esempio, nel caso di Marianna, la decisione di riportare al padre e ai nonni la figlia di appena 4 anni è stata una scelta obbligata dalla necessità di lavorare, ma anche di rimpostare la propria vita provata dal difficile rapporto con il compagno e con la madre.

Zhou Yankun, partito da Wenzhou e giunto in Italia all'età di 24 anni, mostra un'evidente insoddisfazione per la sua attuale situazione lavorativa ed è consapevole che, nel suo paese, avrebbe opportunità migliori. Tuttavia sapendo che i suoi amici, con cui mantiene costanti contatti, considerano la sua esperienza migratoria un'opportunità ci tiene a non deludere le loro aspettative.

“[...] lui vuole [...] contattare con gli amici perché anche lui non è soddisfatto per sua situazione attuale, anche gli amici vivono in campagna non sono soddisfatti quindi con tenere questa contattare [...] [vuole] *Continuare a stare in contatto con loro?* [...] un rapporto stretto, ha una voglia che contattare con gli amici i compagni che vivono bene. *Quindi lui vuole mantenersi in contatto con gli amici e compaesani che lì in Cina vivono bene?* Sì *E perché?* Un proverbio cinese: “Se tu sei vicina a rosa diventi rosa, se vicina ad una cosa nera quindi diventi una cosa nera” [...] *E i tuoi amici le persone che ti conoscevano della tua città avevano anche loro paure, incertezza [...] per quello che avresti affrontato con la scelta di emigrare oppure no?* Non hanno paura perché pensano [...] noi, i giovani, dobbiamo arricchire vita, prendere esperienza, questa è una bella scelta *Ma quando tu sei immigrato i tuoi amici e chi ti conosceva a Wenzhou, i tuoi compaesani secondo te avevano delle aspettative sulla tua riuscita lavorativa qui in Italia, oppure queste aspettative le avevano solo i parenti e famigliari?* I parenti pensano una cosa normale niente [...] aspettative [...] *Però rispetto alla sua vita, questi amici hanno delle aspettative che lui riesca bene?* Sì, sì *E tu ti senti in obbligo di riuscire bene qui in Italia sul lavoro anche per loro?* Sicuro [...] ma se fosse lui in Cina ha di più opportunità *Che in Italia? Che in Italia?*” (Zhou Yankun, Milano)

Interessante è la storia di Michele, oggi titolare di un bar, giunto in Italia nel lontano 1993 all'età di 18 anni per ricongiungersi con la sorella a Prato. Nella sua scelta migratoria racconta di essere stato sostenuto dagli amici e compaesani ed afferma che la prospettiva di potersi affermare in Italia è stata, sin dall'inizio, finalizzata all'aumentare il proprio prestigio nelle zone di origine in vista dell'apertura di future *guanxi*. Dall'esempio di Michele, dunque, deduco che il supporto delle reti etniche per alcuni migranti assume un doppio significato: non solo può essere rilevante nella fase di partenza, ma continua ad esserlo nella fase di maturazione dell'esperienza migratoria, ossia quando l'aver conseguito un posizione lavorativa solida all'estero favorisce l'estensione dei rapporti tra i membri della rete etnica nel contesto di partenza in vista di nuovi business.

“*I tuoi amici e i tuoi compaesani in Cina hanno sostenuto la tua decisione quando sei partito?* Allora diciamo che i suoi amici l'hanno sostenuto anche perché la gente di Wenzhou [...] hanno questo carattere di andare all'estero, altre città per lavorare, tutto il mondo è uguale per loro quindi no importa dove lavora, dove abita [...] *sentivi l'obbligo di riuscire bene anche nei loro confronti oltre che nei confronti della tua famiglia?* Sì, si sente come diciamo un orgoglio di poter avere successo; poi davanti ai suoi amici sarà tipo una cosa orgogliosa *Se una persona ricca cinese emigra e ha successo in Italia accresce il suo potere nella sua zona di provenienza così che può elargire maggiori prestiti ed aprire linee di guanxi?* Sì, diciamo che questo fa parte della nostra cultura che uno che [...] ha avuto il successo poi sarà anche molto disponibile di ampliare questo *guanxi*” (Michele, Milano)

L'influenza marginale delle reti etniche rispetto alla scelta migratoria è un aspetto che ho notato, in particolare, nelle interviste ai lavoratori nel distretto del porfido. Essendo questi ultimi partiti in età adulta con l'appoggio del proprio nucleo

familiare, le opinioni, i timori e le aspettative di amici e compaesani si sono rivelati per loro ininfluenti²¹³.

Hu Jian, per esempio, è partito a 35 anni dal Fujian ed è arrivato a Prato per ricongiungersi ai fratelli e alle sorelle riunendosi, dopo qualche anno, con la moglie e i figli. Dalle sue parole deduco che, nella sua decisione di partire, il supporto di amici e compaesani è stato ininfluenza tanto da rispondere a questa mia domanda in modo sbrigativo.

"[...] Dai suoi amici e compaesani in Cina ha ricevuto aiuto di qualche tipo? No, amici [...] tanti però aiutare me, tutto poco non c'è aiutare [lui ha tanti amici però in nulla lo possono aiutare] Quando viene qua Italia bisogna lavorare, sempre, anche sabato e domenica, io tutto fatto" (Hu Jian, Castelnuovo)

2.3 Famiglia, *guanxi*, denaro e debito

La famiglia cinese e, soprattutto quella nucleare, si pone per molti degli intervistati all'origine della scelta migratoria divenendo il punto di riferimento su cui loro possono contare. Pur riportando il migrante alle proprie responsabilità, soprattutto la famiglia nucleare rimane la struttura sociale di riferimento anche se, in taluni casi, rispetto alle scelte del migrante può assumere una posizione di distanza e un atteggiamento perentorio. Invece, in merito alla decisione di emigrare, il ruolo che le reti etniche assumono rispetto a quelle familiari resta marginale. Interessante è, dunque, verificare se il ruolo della famiglia nucleare ed allargata come della rete etnica muta rispetto ad altri tipi di supporto forniti al migrante: quello economico alla partenza e all'arrivo, e quello alloggiativo nel momento in cui il migrante giunge in Italia.

L'importanza che per il migrante assume la famiglia cinese emerge con chiarezza, soprattutto, considerando il supporto economico che essa fornisce alla realizzazione della prospettiva migratoria. Come studi internazionali sottolineano (Chan e Chiang, 1994; Chan, 2006; Espinoza e Massey, 1997) gli stretti familiari sono coloro che si attivano per recuperare il capitale finanziario necessario alla realizzazione del progetto migratorio. Il legame che si viene a creare tra il migrante, i familiari e

²¹³ Le scelte che il migrante compie, soprattutto in merito alle modalità con cui viene decisa la fase di partenza, possono escludere completamente un confronto tra il migrante e i membri della rete etnica. Zhou Huguo, per esempio, non ha messo al corrente amici e connazionali della sua decisione di partire ricercando il loro sostegno. Egli, infatti, ha lasciato le zone di origine usufruendo dei servizi proposti da sodalizi criminali e, per pudore ritenendo questa una decisione molto privata, non voleva fornire a membri esterni alla famiglia alcuna informazione. *"[...] Lei si è confidato anche con qualcun altro? Amici? Compaesani? Ed eventualmente queste persone che cosa gli hanno detto della sua decisione di partire? Hanno sostenuto o no? E no non ha confidato con nessun'altro amico o persona fuori dalla famiglia perché comunque venire qua in questo modo [...] viene considerato una via illegale [...] quindi [...] non vuole confidare a nessun'altro Certo è vero della famiglia Quando lei è partito dalla Cina i suoi amici che lei aveva in Cina, ma anche appunto qua in Italia, secondo lei anche loro avevano delle aspettative sulla sua riuscita in Italia o no e così i suoi compaesani? Allora i suoi amici cinesi [...] pensavano una volta venuto signor Zhou [in Italia] avere guadagnato dei soldi e un giorno tornasse in Cina [...] però adesso ormai lui ha deciso di vivere qui in Italia Senta [...] ma i suoi amici in Cina le hanno dato supporto morale quando lei è partito? [...] ha detto che le ha augurato comunque una fortuna in Italia insomma" (Zhou Huguo, Mala di Sant'Orsola Terme).*

parenti e soggetti esterni alla famiglia al fine di sostenere sul piano economico il progetto migratorio del singolo emerge anche dai dati di ricerca. In tal senso, è stato interessante per me osservare le situazioni complesse ed intrecciate che si delineano in riferimento al debito. Un debito che il migrante contrae con la famiglia sia nucleare che estesa, e sia con i membri rimasti in patria che con quelli emigrati in Italia, al fine di realizzare la propria venuta in questo paese. Pertanto, la ricerca riconferma quanto precedenti lavori hanno messo in evidenza sulla migrazione cinese e le fasi del viaggio (Ceccagno e Rastrelli, 2008; Cnel, 2011). Da una parte, le interviste effettuate apportano ulteriori elementi riguardo a come le reti familiari si articolano tra Cina e Italia e ai vincoli, morali ed economici, in cui il migrante si ritrova coinvolto. In tal senso, la ricerca approfondisce come le costrizioni a cui il migrante viene sottoposto si inaspriscono quando i rapporti di reciprocità escono dal raggio di azione della famiglia nucleare ed allargata. Quindi, quando vengono coinvolte le reti etniche facendo leva sui legami con amici e compaesani, come con soggetti estranei con cui la famiglia instaura rapporti utilitaristici.

Dai dati di ricerca ho potuto constatare che pochi tra gli intervistati sono giunti in provincia di Milano e Trento finanziando, con i propri risparmi, sia il viaggio che l'ottenimento dei documenti²¹⁴. La gran parte dei soggetti incontrati ha dovuto fare appello all'aiuto che gli è stato concesso dalla famiglia. E' da premettere che tale supporto economico è servito, non solo per liquidare il viaggio e per ottenere il visto, quanto per pagare chi in Italia - parente, amico o connazionale - ha offerto al migrante un lavoro all'interno delle quote stabilite annualmente dai decreti flussi. Chi inoltra la domanda, infatti, può essere un familiare o un parente, titolare di un'attività (es: ristorante, laboratorio tessile, negozio), presso cui il migrante effettivamente lavorerà; oppure un connazionale che, su pretesa di un parente del migrante come di un amico, accetta di inoltrare la richiesta. Presso la sua attività, il migrante può effettivamente essere impiegato oppure, per motivi sia personali che di opportunità, decidere di non lavorare. Chi effettua le pratiche per motivi lavorativi, sia che si tratti di un parente o di un amico o connazionale, generalmente, pretende una somma di denaro non inferiore a

²¹⁴ Osservando i dati di ricerca noto che la contrazione del debito riguarda in gran parte coloro che, sono giunti in Italia, con un permesso di lavoro per motivi lavorativi piuttosto che di ricongiungimento familiare. Infatti, in quest'ultimo caso, la situazione migratoria del soggetto si semplifica di molto. Piuttosto, essa può complicarsi in un secondo momento quando il soggetto ha bisogno di un lavoro e, quindi, contrae favori o debiti con parenti o connazionali, titolari di attività, al fine di ottenere un'occupazione. Queste situazioni riguardano per esempio chi si ricongiunge con il coniuge: dopo un certo periodo, il permesso può essere trasformato in lavoro a condizione che il coniuge arrivato in Italia dimostri un contratto di lavoro. Nello specifico, su 30 intervistati in provincia di Milano, 11 soggetti sono stati coinvolti nella spirale dei debiti perché giunti in Italia con un permesso di lavoro (tra cui un soggetto arrivato nel 2001 con un permesso denominato "Ricerca Lavoro"). A questi si aggiungono due soggetti che si sono avvalsi di visti turistici che, grazie alle successive sanatorie, sono stati tradotti in permessi di lavoro. Invece, 14 intervistati sono giunti per ricongiungimento familiare; mentre uno, al momento dell'intervista, era ancora irregolare e un altro soggetto è nato in Italia. In provincia di Trento, su 26 intervistati, 10 sono giunti in Italia con permesso per motivi lavorativi. Invece, su 16 intervistati, 11 sono arrivati clandestinamente o con un visto turistico. Per cui hanno dovuto contrarre debiti per il viaggio e l'ottenimento di un contratto di lavoro, oppure solo per ottenere il contratto di lavoro. A questi 11, si aggiungono 4 intervistati arrivati per ricongiungimento familiare ed 1 soggetto che, al momento dell'intervista, era ancora irregolare. In particolare, la contrazione di un debito ha riguardato solo 4 soggetti su 20 che, in entrambi i territori, si sono avvalsi del ricongiungimento familiare.

5.000 Euro. Essa corrisponde all'impegno che questa persona si assume nel far giungere in Italia un parente o un conoscente del medesimo villaggio o quartiere.

Il migrante, quindi, per racimolare una somma pari o superiore a 5.000 Euro, ma che in certi casi arriva a sfiorare i 20.000, deve per forza rivolgersi alla propria famiglia in quanto essa rappresenta il capitale sociale più prossimo e sicuro su cui fare affidamento e da cui recuperare quello finanziario. Tra gli intervistati, vi è stato chi ha contratto il debito economico solo con membri della famiglia nucleare, presenti nelle zone di origine, come in altri stati europei; oppure al debito hanno partecipato anche membri del lignaggio familiare residenti, non solo nel Zhejiang o nel Fujian, ma anche in varie regioni italiane oltre che in Lombardia e in Trentino. Dalle interviste emerge che, la richiesta di denaro, è una pratica che interessa prima di tutto i membri della famiglia nucleare e, se la somma non è sufficiente, anche quelli della famiglia allargata. In genere, tale somma non viene richiesta direttamente da chi deve emigrare, soprattutto se si tratta di un giovane, bensì dai suoi genitori. Quindi, le forme di prestito tra membri del lignaggio presuppongono che le richieste vengano inoltrate da soggetti aventi una certa anzianità poiché essa, nella tradizione cinese, è espressione di rispettabilità. Questo risulta essere maggiormente vero quando la famiglia nucleare, soprattutto i genitori del migrante o uno dei coniugi, è costretta ad aprire linee di *guanxi* con le reti etniche che diventano centrali nel supportare economicamente il progetto migratorio del singolo. La ricerca conferma, dunque, quanto emerso negli studi di Chan e Chiang (1994) e Chan (2006) poiché alcuni intervistati, non provenendo da famiglie agiate economicamente, oltre al supporto primario dei familiari o dei parenti hanno dovuto chiedere prestiti ad amici o compaesani residenti sia nelle loro zone di origine come in Italia. Tali prestiti, quando vedono coinvolti membri della famiglia nucleare, non vengono maggiorati da interessi. Invece, questo è un rischio in cui il migrante può incorrere se il denaro gli viene prestato dai parenti, oppure da amici di famiglia, da compaesani o da membri della rete etnica che mettono in atto comportamenti utilitaristici lucrando sul desiderio di emigrare di molti connazionali. In questi casi la restituzione del prestito avviene, in prima battuta, ai soggetti esterni alla cerchia parentale, poi a parenti e stretti congiunti. In particolare, quando il denaro viene raccolto nelle zone di origine senza coinvolgere parenti, amici e compaesani in Italia le somme che il migrante invia ai propri genitori o al coniuge vengono redistribuite da questi ultimi secondo la percentuale dovuta ai creditori.

Il progetto migratorio di un soggetto, quindi, coinvolge più attori. Durante il lavoro di ricerca ho incrociato storie differenti. Ho notato che il migrante, per le spese del viaggio e l'ottenimento di un permesso di soggiorno per lavoro, può aver contratto debiti solo con i membri della famiglia nucleare oppure anche allargata. Dall'altra parte, può aver richiesto denaro solo alla famiglia allargata e in seguito alle reti etniche; oppure il supporto economico gli è giunto sia dalla famiglia nucleare, come allargata e dalle reti etniche. Pertanto, la questione del debito, coinvolge una miriade di attori che si collocano ai poli opposti di una transazione²¹⁵: dal lato del "creditore" si pongono la

²¹⁵ Tra gli intervistati in provincia di Milano su 18 soggetti che hanno contratto debito dal lato del "creditore" 11 lo hanno contratto con la rete familiare e parentale, 4 si sono rivolti anche alla rete etnica oltre a quella familiare e 2 hanno allargato il credito alla figura dell'intermediario. Infine, in un caso il soggetto ha impiegato i soldi del suo

famiglia nucleare-allargata e le reti etniche; dal lato del “beneficiario” si pone il “garante” che può essere un membro della rete familiare o etnica in Italia²¹⁶. Infine il “debitore”, ossia il migrante, può rivolgersi ad altri due attori appartenenti alla rete etnica: l’intermediario e le associazioni criminali che sono “attori intermedi” tra la rete familiare ed etnica nella fase di partenza e di arrivo.

Antonio, pur di ottenere un contratto di lavoro come venditore ambulante da un conoscente di famiglia titolare di un’attività a La Spezia ha dovuto pagare a questo garante 17.000 Euro. Una somma che ha ottenuto grazie all’aiuto dei suoi familiari e parenti, che gli hanno prestato 10.000 Euro che sono stati pagati subito al garante. Tra l’altro, il marito della sorella pur di permettergli di emigrare ha ipotecato la sua casa in modo da ottenere la liquidità necessaria pari a 7.000 Euro. Oggi Antonio sta restituendo i soldi al cognato e non ai genitori. Questi ultimi, infatti, godendo di una buona posizione economica non si aspettano una restituzione immediata del denaro da parte del figlio.

“[...] quando lui è arrivato aveva già un contratto di lavoro a La Spezia, e che tipo di contratto di lavoro e quanto ti è costato? Il costo di tutta questa faccenda è di circa 17.000 Euro. Cioè 170.000 yuan? 170.000 yuan [...] con il contratto di tipo [...] Collaboratore familiare? Sì [...] collaboratore familiare perché dice che quella famiglia de La Spezia [...] affitta ombrellone nella spiaggia così in quel posto loro hanno bisogno di collaboratori [...] la tua famiglia ti ha supportato a livello economico oppure questi soldi li hai chiesti in prestito ad altri parenti magari parenti allargati oppure ad altri tuoi amici o compaesani? Allora questi soldi lui non ha chiesto in prestito fuori dalla famiglia [...] 10.000 euro sono stati pagati dai suoi genitori e il resto 7.000 sono stati, diciamo, presi in prestito dal marito della sua sorella [...] loro abitano tutto in un quartiere insieme, mangiano insieme solo che la sera torna a casa [...] Secondo te questi 7.000 euro il marito erano suoi oppure a sua volta li ha chiesti ai membri della sua stessa famiglia? [alla] sorella di suo marito, loro hanno dato la casa in banca per prendere in prestito nella banca. La casa in banca? No, l’appartamento l’hanno fatto...come si dice? Ipotecato? Hanno dato l’appartamento come garanzia alla banca per prendere dei soldi [...] e hanno preso 10.000 in cui ha dato 7.000 e il resto 3.000 euro, il marito di sorella voleva fare un po’ di suoi business quindi ha preso una volta tutti questi soldi, una parte a lui e una parte per se stesso. Quindi insomma una scommessa sulla tua venuta in Italia? Allora il marito della sorella [...] dava molto sostegno a lui per la sua decisione di venire in Italia perché aveva detto: “Tu sei un maschio devi provare la vita non puoi goderti protetto dalla famiglia sempre in Cina, quindi tu vai all’estero un’altra vita così capisci com’è la vita [...] Tu questi soldi li hai restituiti tutti? Li stai restituendo e ti sono stati maggiorati con degli

stipendio senza coinvolgere né la rete familiare e né la rete etnica. Di questi 18 soggetti, per 17 di loro si apprende in modo più o meno chiaro dalle interviste che “il beneficiario” del debito è stato un garante, familiare o connazionale, che ha garantito loro il contratto di lavoro. Invece, per un intervistato, il beneficiario è stato un intermediario che ha messo in contatto il soggetto con dei sodalizi criminali. Invece, tra i 26 intervistati in provincia di Trento, 18 hanno contratto il debito anche solo se 12 lo hanno ammesso durante l’intervista (negli altri 6 casi è deducibile conoscendo il meccanismo dei prestiti tra cinesi). In particolare, di questi 12 soggetti il credito è stato aperto per 8 dalla rete familiare e parentale, mentre 2 hanno richiesto anche il supporto economico della rete etnica oltre a quella familiare; e nei rimanenti 2 casi i soggetti si sono rivolti alle banche, oppure hanno utilizzato i loro risparmi. Per questi 12 soggetti, i “beneficiari” del debito sono stati la rete familiare ed etnica nella figura del garante a cui si è, quasi per tutti, accompagnato l’intervento dell’intermediario e delle associazioni criminali (questo si verifica anche negli altri 6 casi prima).

²¹⁶ Dalle interviste è emerso che non sempre la rete familiare, se funge da garante, richiede un pagamento preciso al migrante. Questo dipende dal tipo di rapporti precedenti che sono intercorsi tra i membri del lignaggio. Infatti, nel caso di Zhu Qiming, lo zio che gli ha assicurato il lavoro come aiuto-cuoco nel suo ristorante a Genova, non ha richiesto alcuna somma al nipote ma non gli ha dato neppure uno stipendio scegliendo di pagare la scuola al fratello di Zhu Qiming. Da parte sua, Zhu Qiming ha dimostrato allo zio un potere economico che gli ha conferito credibilità partecipando con una somma di denaro ad un matrimonio in famiglia che, come sostiene Cologna (1997), è una delle modalità con cui viene recuperato denaro tra i membri del lignaggio.

interessi? I suoi genitori hanno pagato quando lui appena arrivato in Italia tutto una volta [hanno dato i 10.000 Euro ad Antonio che ha pagato il garante tutto in una volta] e poi quei 7.000 per il marito di sua sorella lui ha ripagato di pian piano, fino adesso è mancato solo un pochettino. Ma non ha dovuto restituire i diecimila alla famiglia? No. Ah no? [...] La famiglia è abbastanza benestante [...] Ma tu pensi che i genitori non ti chiederanno mai indietro i 10.000 euro? [...] Dice che per la sua famiglia 10.000 euro [...] non è un grosso importo [...] non ha un ruolo molto elevato nella famiglia” (Antonio, Milano)

Al contrario la storia di Yang Jiehui mette in rilievo come, il fatto di avere un parente in qualità di garante, possa significare una situazione costrittiva in cui i rapporti familiari lasciano spazio a forme di interesse. Yang Jiehui, infatti, ha potuto giungere direttamente in Trentino da Wenzhou e inserirsi nel distretto del porfido grazie allo zio che lavora come terzista per una nota ditta italiana. Lo zio ha preteso però che il nipote gli pagasse, per avere il contratto, circa 15.000 Euro maggiorati all’arrivo da altri 1.000 Euro di interessi. Yang Jiehui ha pagato il debito senza chiedere il supporto economico ad alcun familiare o parente, preferendo impiegare solo il proprio stipendio.

“[...] in quanto tempo è che lei ha deciso di lasciare la Cina? [...] Praticamente tutto è iniziato da questa notizia del concesso il nullaosta [...] Si le quote di nullaosta Si la quota di nullaosta, quindi suo zio gli ha fatto la pratica, ha fatto la richiesta e in quel momento lui in Cina aiutava a suo fratello di costruire la casa di suo fratello [...] ma lo zio lavorava a livello autonomo in Italia? Che lavoro aveva? Suo zio aveva la sua attività autonoma praticamente in Italia Che cosa faceva questo zio? Praticamente suo zio aveva avuto varie attività, ha avuto insomma anche una fabbrica di vestiti, ha fatto anche [...] vendita ambulante e alla fine si è stabilizzato qui in Trentino e con questa attività autonoma nel settore porfido spaccava le pietre. Cioè lei aveva questo zio in Italia che quindi gli ha fatto la pratica per il nullaosta, e il fratello era già in Italia? Si esatto Era già in Italia e lavorava con lo zio? Si, lavorava insieme con lo zio Nel distretto del porfido? Si. A livello economico gli hanno dato soldi? A casa i suoi famigliari non gli hanno dato i soldi [...] praticamente quando il signor Yang è venuto qua in Italia suo zio gli ha addebitato [...] 15.000 euro [per] portarlo in Italia Lui ha avuto il contratto però lo zio gli ha detto: “Devi pagare 15.000 euro”? Si, esatto [...] infatti ho colto questa occasione [per] chiedere. Allora nel 2006, praticamente, lui è riuscito a restituire 4.000 euro perché quando è venuto qua in Italia nel mese di dicembre era inverno quindi non aveva lavorato [...] lui ha iniziato a lavorare nel mese di marzo del 2006, nell’anno 2006 ha restituito 4.000 euro. Nell’anno 2007 non si sa per quale motivo suo zio gli ha addebitato altri 1.000 euro [...] quindi totale debito da pagare è 16.000. Nell’anno 2006 ha restituito 4.000 e nel 2007 ha restituito tutti gli altri 12.000. [...] Ma questi soldi come li ha trovati? Praticamente gli ha tolti da stipendio [...] E quindi lei al mese con quanto viveva? [...] nel 2006 ha guadagnato 12.000 euro, in sostanza nel 2006 ha restituito questi 4.000 euro e altri soldi [...] il signor Yang [...] ad esempio nel 2006 pagava 100 euro al mese di affitto per una stanza a suo zio, poi spendeva 50 euro per mangiare Al mese? Al mese Quindi aveva poche spese? Si” [...] Lei sapeva che questo zio le avrebbe chiesto una somma così alta per avere un contratto in Italia? [...] ha detto che lo sapeva già prima di venire in Italia, quindi era già stato un accordo comunque di pagare questi 15.000 euro. Invece nel 2006 li ha aggiunto altri 1.000 euro come interessi, quindi il signor Yang si è fatto due conti e ha pensato che, se anche andare a chiedere prestito ad altra persona, comunque deve pagare interessi quindi [...]”(Yang Jiehui, Cirè)

Simile alla vicenda di Yang Jiehui è quella di Huang Dawei. Dalla sua storia ho potuto osservare come, il supporto economico fornito dai membri della famiglia allargata, sia vissuto come una reale costrizione dall’intervistato. Huang Dawei, infatti, è partito a 28 anni dal villaggio di Yuhu (distretto di Wenzhou) e risiede da 12 anni in Italia. Per il suo progetto migratorio ha contratto un debito pari a 12.000 Euro. Tale somma è stata concessa da un parente lontano ai genitori. Pur di non far pagare a Huang Dawei gli interessi sulla somma, pari al 2% al mese, un altro parente residente in Italia

si è offerto di aprire un mutuo con una banca (probabilmente nella zona di origine) a nome dei genitori di Huang ad un tasso di interesse inferiore. In questo modo, il debito è diventato meno gravoso e l'intervistato è riuscito a sottrarsi al controllo della rete parentale.

"[...] per il viaggio, tutte le spese, più i documenti [...] quanto le è stato chiesto? E' costato circa 12.000 euro Questi 12.000 euro sono stati pagati tutti prima della partenza? [...] questi 12.000 euro sono stati pagati in un'unica soluzione, appena arrivato in Italia il signor Huang ha chiamato i famigliari in Cina per il pagamento. Parliamo dei soldi [...] che tipo di richieste i suoi genitori hanno fatto per poterla poi aiutare [...] perché altrimenti sarebbe stato nei guai. Praticamente i 12.000 euro era un prestito da un suo parente non stretto, abbastanza lontano e però guadagnava il 2% di interessi su questo prestito, quindi il zio che era già qui in Italia l'ha saputo che guadagnava questi soldi qua su interessi, quindi ha chiesto prestito della banca per restituire intanto questi 12.000 euro più interessi. Lo zio in Italia ha aiutato lui? Sì esatto [...] ha chiesto addirittura alla banca di fare un prestito [...] Esatto [...] onde evitare che guadagnasse più soldi di interesse, perché il 2% per i cinesi è un tasso di interesse molto alto, perché la banca applica un tasso di interesse molto inferiore rispetto al 2% [...] E quindi poi lei signor Huang a chi ha dovuto restituire questi soldi? Quindi poi allo zio in Italia? Il prestito della banca era [...] in nome dei genitori del signor Huang. Poi lui [il signor Huang] ha restituito il prestito della banca piano piano [...] Il signor Huang ha restituito il prestito alla banca? Esatto, il prestito era stato fatto in nome dei suoi genitori Quindi i genitori del signor Huang in realtà non hanno mai sborsato soldi? No, perché ha sborsato il signor Huang" (Huang Dawei, Gardolo)

Il caso di Giorgia è interessante perché dimostra come la rete familiare si intersechi con quella parentale ed etnica. Il progetto migratorio di Giorgia è costato 20.000 Euro. Una parte dei soldi erano i risparmi che Giorgia aveva accumulato lavorando come maestra d'asilo, ma la gran parte è stato denaro datole dai genitori. Prima della partenza Giorgia ha dovuto pagare al garante 10.000 Euro. Questo garante è un cinese che la ragazza ha conosciuto grazie ad una parente che vive a Roma da anni. I rimanenti 10.000 Euro, invece, sono stati anticipati al garante da questa parente. Per cui, una volta giunta a Roma Giorgia ha lavorato presso la fabbrica tessile gestita da questa donna per riuscire a pagare una parte della somma pari a 5.000 Euro. La quota restante viene, tuttora, pagata dai suoi genitori che stanno consegnando il denaro ad un'altra parente della titolare dell'azienda tessile che vive nel medesimo distretto in Cina.

"[...] Mi dicevi prima che hai dovuto chiaramente pagare 20.000 euro. Sono una cifra enorme [...] mamma, papà, nonni, parenti ti hanno aiutata [...] tanti cinesi che ho incontrato [...] si rivolgono ad un intermediario [...] tu come ti sei orientata? Allora diciamo così: prima ha fatto l'investimento di 4.000 Euro prima della partenza, e tutto il resto ha pagato quando è venuta qua lavorando, anche una parte è [...] da parte cioè della famiglia. Quindi 16.000 euro praticamente la famiglia che glieli ha dati? Metà dalla famiglia e metà dal suo come stipendio. [...] Questi 4.000 euro che tu hai dato prima di partire [...] li hai spediti in Italia e praticamente ti erano stati chiesti, ma da chi è che ti erano stati chiesti? Ha pagato, cioè ha spedito ad un cinese che vive in Italia. Senti ma a volte incontro i cinesi che spediscono questi soldi ma poi non lavorano per questo laoban cambiano lavoro, tu invece che cosa hai fatto? [...] Allora diciamo così [...] prima di partire ha pagato dall'inizio 4.000 Euro [...] e poi [...] lavorando sei anni in Cina ha accumulato 6.000 Euro. Ha pagato questo 6.000 Euro prima della partenza quindi totale già 10.000 pagato, tutto il resto un altro 10.000 ha pagato il suo parente di parente qua in Italia. Poi lei ha lavorato "x" mesi per questo suo parente di parente E ha restituito il debito? Sì. [...] e senti il parente del parente per cui tu hai lavorato che tipo di lavoro era e dov'era? Nella provincia di Roma è una fabbrica di abbigliamento [...] In quanto tempo è che tu hai restituito i soldi alla tua famiglia? [...] Allora fino ad Aprile l'anno scorso lei ha pagato tutto il resto. Quindi due anni circa due anni [...] praticamente tu il debito lo hai sciolto subito con il parente del parente quando è entrata in fabbrica [...] 5.000 li ha messi lei e 5.000 restituiti alla famiglia? Sì, è così [...] Tutti i

10.000 sono stati pagati tutti all'inizio? Sì tutto all'inizio [...] lei fino adesso non sa ancora se è già pagato tutto [se il debito è stato pagato tutto] oppure no perché [...] il suo parente di parente ha anche i parenti in Cina quindi i suoi genitori stanno pagando a questo parente in Cina e invece nel frattempo lei paga al parente di parente a Roma cioè in Italia, contemporaneamente. Secondo lei i genitori non vogliono farsi capire la loro situazione [...] *Non comunicano sui soldi tra lei e i genitori praticamente?* Allora non si comunicano su questa parte, perché sa che i suoi genitori la sostengono sempre, vogliono che lei viva in una situazione proprio benestante cioè confortevole quindi su questa parte non si comunicano. *Tu sei partita dalla Cina con permesso di soggiorno per motivi di lavoro giusto? Il che significa che in Italia tu avevi un contratto questo contratto non te l'ha fatto il parente del parente te l'ha fatto un altro cinese ancora?* [...] lei non sapeva niente, basta pagare quei soldi e tutti i documenti cioè e il contratto lo preparano quel cinese che lei non conosceva neanche, ha visto quell'uomo solo tre volte *Ma non era il parente del parente?* No. *E' un altro?* E' un altro. *Quindi lei [...] ha avuto un contratto di lavoro da un cinese e poi dal parente del parente ha avuto l'appoggio per questi quattro mesi nella fabbrica?* Sì. [...] *in Italia i suoi parenti [...] dovevano averlo conosciuto [il garante]?* [...] Allora parente di parente, non imprenditore di questa fabbrica, un altro parente di parente ha conosciuto questo boss [...] ha chiesto: "Se vuoi venire in Italia questo boss può darti una mano". Diciamo che la signora è imprenditore di questa fabbrica a Roma dove lei ha lavorato. Questa signora ha quel parente di parente in Cina, loro sono parenti [...] quindi suo papà sta pagando a quel parente in Cina [...]" (Giorgia, Milano).

La rete familiare-parentale veicola un capitale sociale importante, a cui il migrante accosta quello messo a disposizione da amici e compaesani. Quest'ultimo diventa una risorsa preziosa soprattutto per chi, nelle zone di origine, non ha un sufficiente appoggio economico da parte di genitori, fratelli e parenti. Invece, dai dati di ricerca, ho appreso che il sostegno economico delle reti etniche è meno rilevante. Infatti per gli intervistati, al fine di realizzare il progetto migratorio, i rapporti con amici e *tonxiang* sono meno incisivi rispetto alle richieste che il soggetto avanza a membri della famiglia nucleare e allargata se pur tali rapporti rimangano significativi e soggetti ad onorabilità²¹⁷.

²¹⁷ Dalle interviste è emerso che se pur i rapporti di *guanxi* sono dei legami che, come sostiene Cologna (2002), si mantengono al di fuori della cerchia familiare il sostegno che essi garantiscono è un ricordo che si mantiene nel tempo. Non solo perché, come Yan (1996a) sottolinea, i debiti contratti da una generazione se non estinti sono un obbligo per la generazione successiva, ma anche per l'importanza stessa che essi assumono. Ho incontrato, infatti, dei giovani cinesi i cui padri hanno condiviso con loro il ricordo dell'aiuto ricevuto da amici e compaesani. Un esempio è Giorgio che ricorda il senso di responsabilità del padre nel voler riuscire nella sua attività di pelletteria, avviata grazie alle *guanxi* con gli amici più stretti. "[...] *Siete venuti ad abitare a Milano città o Milano provincia?* No, eravamo a vicolo Sarpi all'inizio [...] sì, sì eravamo i primissimi cinesi, un laboratorio di pelletteria, facevamo le borse in periferia, si lavorava veramente tanto *Quindi mamma e papà avevano questo laboratorio di pelletteria?* Naturalmente. In quel periodo, comunque, avevamo avuto un sacco di problemi, soprattutto, economici [...] perché siamo venuti qua perché c'erano già degli amici di mio padre che erano qua, che hanno supportato, hanno portato i soldi. perché poi noi [per noi] partenza molto importante fra amici, soprattutto, c'è un legame fortissimo che è forte fra parenti, sì, sì, si prende soldi per aiutarsi a vicenda [...] *Ma sono stati importanti quegli amici?* Importantissimi, gli amici per noi è fondamentale, anche adesso con mio padre i suoi amici basta una telefonata, in qualunque sia nel globo loro lo raggiungono, se c'è bisogno di qualcosa prendono l'aereo e si va'. Sì, sì assolutamente. Io mi ricordo una volta che mio padre ha avuto bisogno dei soldi per fare comunque delle cose, cioè lui è bastato chiamare, una telefonata, un suo amico che stava lontano migliaia di km, cioè i soldi erano andati subito. Lui dice "Sì va bene, subito", ma è così per noi [...] *suo padre si sentiva in dovere di riuscire bene?* [...] Bhe assolutamente, comunque devi restituire questi soldi per forza, tu hai questi amici che aspettano perché ti hanno dato questa fiducia. Tu per forza devi fare qualcosa per poter onorare questo debito. *Quindi questo obbligo influenza la vita quotidiana?* Sempre, sempre [...] *Ma è una cosa che coinvolge poi tutta la famiglia?* Diciamo che comunque ogni giorno bhè comunque hai debiti. Ogni giorno dice [il padre diceva]: "Ehi ragazzi, qua dobbiamo farcela, dobbiamo lavorare, bisogna fare sacrifici, dobbiamo farci il mazzo" ecco! Questa pressione no? Questa pressione psicologica" (Giorgio, Milano).

Luo Wencheng è partito dal distretto di Longquan nel Zhejiang all'età di 29 anni, per ottenere ad Empoli un contratto di lavoro dal titolare cinese di un ristorante. Egli ha ricevuto la maggior parte dell'aiuto economico dai propri genitori e un minimo supporto dagli amici. In particolare, Wencheng non ha avanzato richieste economiche ai suoi cugini in Italia. Per cui, dalle sue parole deduco quanto ho affermato nel paragrafo precedente: per alcuni soggetti la scelta migratoria, soprattutto se implica la contrazione di un debito, è una questione interna al nucleo familiare. Per cui, non solo le reti etniche assumono una secondaria importanza ma anche i membri della famiglia allargata ne rimangono esclusi.

“Hai ricevuto aiuto dalla tua famiglia o dai tuoi amici e compaesani quando sei partito? Che tipo di aiuto? [...] di tutti i tipi partendo sia dai famigliari che dagli amici; ovviamente, gli aiuti economici principalmente venivano dalla famiglia. Famiglia intendi chi? Solamente i tuoi genitori e tuo fratello oppure anche i tuoi parenti? [...] famigliari stretti e zii Dai tuoi cugini che erano in Italia hai ricevuto lo stesso modo aiuto? Non ha ricevuto nessun tipo di aiuto da questi cugini [...] l'unico aiuto che avevano dato era [...] sullo studio della lingua [...] Senti, mi vuoi dire in quanto è ammontato questo aiuto economico [...] che hai ricevuto dai tuoi famigliari e quello che hai ricevuto dai tuoi amici? 10,000 euro Tutti insieme? Sì, tutto insieme nella somma Hai dovuto restituire questi soldi o li stai già restituendo, li devi ancora restituire ai tuoi famigliari e ai tuoi amici? Li sta restituendo. Come mai i tuoi cugini qui in Italia [...] non ti hanno dato aiuto? [...] ha detto che non sa precisamente cosa pensino, però la cosa certa è che comunque loro sono venuti prima di lui quindi, anche lì, stanno facendo fatica per guadagnare soldi e anche lui sta facendo fatica per guadagnare soldi. Comunque ha detto che non vorrebbe neanche l'aiuto, cioè preferisce cavarsela da solo Il tuo amico che ti ha fatto arrivare qui in Italia [...] era il proprietario del ristorante dove tu hai trovato lavoro o era l'amico del proprietario che ti ha presentato il proprietario stesso? No, no, era il datore di lavoro che ha fatto tutte le pratiche per farlo venire qua [...] tu quindi hai trovato [...] lavoro grazie a questa persona che ti ha permesso [...] di fare il cuoco in questo ristorante [...] tu hai avuto un debito di riconoscenza nei suoi confronti? [...] doveva dare dei soldi a questo datore di lavoro e l'aveva dato in una sola rata, quando è venuto qua in Italia Perché questo datore di lavoro ha fatto le pratiche [...] lui ti chiedeva di fare qualcos'altro [...]? No, no [...] consisteva solo in denaro che lui ha dato, una volta venuto in Italia, e la cosa si è risolta Questa persona tu la conoscevi già in Cina [...] o non lo conoscevi proprio? Non ha mai conosciuto questo datore di lavoro prima di venire in Italia Quindi è stato presentato da qualcuno? Quel datore di lavoro era il parente del suo amico” (Luo Wencheng, Milano)

Allo stesso modo, Zhao Qiang ha contratto nel 2001 un debito con un garante di Milano pari a 10.000 euro circa per ottenere un contratto di lavoro. Una somma che l'intervistato ha pagato prima della partenza e, in parte, quando ha ottenuto i documenti. Tuttavia, il progetto migratorio lo ha portato ad indebitarsi con più attori allargando la cerchia dei creditori: da una parte, con i fratelli e le sorelle della moglie e con amici e compaesani da cui ha ottenuto 4.000 euro. Di questa cifra, una parte chiesta ad amici e *tonxiang*, è stata maggiorata da interessi oscillanti tra lo 0,8% e l'1%. Il suo è uno dei pochi casi in cui il prestito è stato chiesto anche ad un Istituto di Credito che gli ha concesso 6.000 euro con un interesse pari allo 0,6%. Se pur la sua famiglia non abbia potuto sostenerlo, nel dargli la somma necessaria, ha comunque messo in campo le risorse per aiutarlo. Per esempio, il fratello della moglie ha firmato come garante con la Banca.

“[...] ha avuto bisogno di chiedere prestito di denaro ai suoi famigliari? [...] più o meno 20.000.000 milioni delle vecchie lire, praticamente circa 11-10.000 euro più o meno [...] questi soldi erano in parte i suoi risparmi? In parte lei li ha chiesti a chi della sua famiglia in Cina o in Italia? Nel caso del signor

Zhao loro dicono [la coppia di coniugi] che la maggior parte di questa somma di denaro è stata raccolta dagli amici praticamente e dai compaesani [...] *Come mai più gli amici e compaesani rispetto invece che la famiglia?* [...] praticamente i suoi parenti non potevano aiutare perché non avevano i soldi da poter prestare a loro quindi si sono rivolti alla banca e agli amici *Alla banca?* Sì esatto [...] la Banca dell'Agricoltura si chiama, perché il tasso di interesse è molto basso [...] 0.6% di tasso di interesse [...] *Quindi praticamente questa banca [...] presta soldi spesso ai cinesi* ...No, non è così facile perché ci vuole un garante, loro hanno preso questo prestito tramite [...] il fratello [...] della moglie del signor Zhao *E quindi dalla banca quanti soldi siete riusciti a recuperare?* A sua epoca ha preso 60.000 renminbi, quindi 6.000 euro circa [...] *quindi la maggior parte dei soldi siete riusciti a ottenerli attraverso la banca e gli altri 4.000 dagli amici e compaesani* [...] al fratello maggiore della signora che ha fatto da garante lei signor Zhao ha dovuto non so fare dei favori [...] oppure questo non è stato richiesto? Allora, il signor Zhao dice che siccome il suo parente è stretto [...] non ha scambiato nessun favore *E i 4.000 euro che voi avete chiesto ad amici e compaesani vi sono stati maggiorati di interessi?* [...] una parte è stata raccolta dai parenti, mi ha detto che sono senza [...] interessi, invece un'altra parte dagli amici [...] e gli interessi varia da 0.8% a 1% *Questa banca è una banca nazionale o una banca locale provinciale?* [...] Allora funziona così in Cina: [...] ci sono vari tipi di banca, sono tutti statali tutti statali ma ogni paese ha il suo filiale [...] la Banca dell'Agricoltura c'è a Pechino come c'è [...] fra i parenti che voi avete chiesto soldi, non mi interessa sapere chi sono i nomi, però mi interessa sapere il grado [...] praticamente sono stati raccolti dai fratelli e sorelle della moglie [...] c'è differenza se i soldi vengono dati dai suoi fratelli [della moglie] che dai suoi fratelli [del marito]? C'è una differenza di importanza? Il signor Zhao dice che non c'è una differenza di importanza insomma, è importante raccogliere i soldi *Quindi lei mi sta dicendo che se il fratello di sua moglie la sorella di sua moglie hanno dato i soldi il peso della famiglia di sua moglie non è diventato maggiore rispetto che al peso della sua famiglia?* No, non è questo rapporto di credito che cambia il rapporto tra i parenti [...] gli amici a cui voi vi siete rivolti erano amici di lunga data [...] Sono amici intimi [...] hanno fiducia su di lui praticamente" (Zhao Qiang, Scurelle)

In particolare, i dati di ricerca mettono in evidenza che l'apertura di *guanxi* non è una scelta perseguita da tutti gli intervistati. Alcuni soggetti hanno voluto, infatti, evitare di instaurare *guanxi* con soggetti esterni alla famiglia-parentela proprio perché si tratta di un contratto non scritto che impone il rispetto oltre che l'obbligo economico. Per questo, alcuni hanno scelto di pagare con il proprio stipendio il debito contratto con il garante, oppure hanno preferito aprire linee di credito con Istituti Bancari.

Yang Jiehui è uno di questi migranti come pure Chen Yichen. Egli ha contratto un debito di 14.000 euro con il fratello del nonno, titolare di un ristorante, al fine di avere il permesso di soggiorno per motivi lavorativi. Ha saldato tale somma con il proprio lavoro, affermando di aver voluto evitare qualsiasi tipo di *guanxi* con connazionali.

"[...] questi 14.000 euro [...] la tua famiglia te li ha pagati tutti quando sei arrivato qui e poi tu hai dovuto restituire i soldi alla famiglia? [...] questa parte dei soldi ha pagato tutto lui, da quando ha iniziato a lavorare in Italia la famiglia non ha pagato una lira, però prima di partire la famiglia gli ha dato circa 600, 700 euro per cioè questa parte dei soldi. *Ma perché non avevano soldi? Non volevano aiutarti? Come mai?* [...] Allora questa è stata un'idea sua ha insistito lui di pagare tutta questa parte dei soldi lui perché diceva: "Se la mia famiglia deve pagare [...] questa somma io non vado all'estero [...] *Tu non hai chiesto soldi ad amici e compaesani diciamo per non aprire linee di guanxi e quindi di obbligo reciproco poi con le persone?* [...] [...] non aveva neanche la voglia di aprire di usufruire di *Linee di guanxi?* Sì, linee di *guanxi* perché per lui andare all'estero non è un orgoglio [...] è solo un passaggio della vita però non aveva voglia di aprire linee di *guanxi*...no" (Chen Yichen, Milano).

Coloro che hanno pagato il debito con i propri risparmi, oppure che hanno ricevuto il denaro dai familiari riducendo l'estensione parentale ed etnica del credito,

sono una minoranza tra gli intervistati. Al contrario, numerosi sono i cinesi che hanno vissuto una situazione complessa poiché costretti a rivolgersi a soggetti che, pur facenti parte della rete etnica, non avevano con la famiglia e il migrante alcun legame. Si tratta di intermediari²¹⁸ che, soprattutto nelle zone rurali dei distretti del Zhejiang e Fujian dove vi è una lunga tradizione migratoria, sono ben noti alla popolazione locale poiché prestano denaro dietro la corresponsione di interessi (compresi tra l'1% e il 3%). Quindi il rivolgersi a loro è una pratica diffusa per chi è intenzionato a partire e per la sua famiglia, poiché si tratta di individui molto conosciuti nelle zone di origine per il lavoro che svolgono. In particolare, dai dati di ricerca emerge che il concedere credito è legato al buon nome della famiglia dell'intervistato: se essa non ha prestiti precedenti insoluti, l'erogazione di un altro prestito non sarà soggetta a valutazioni o a ritardi e la restituzione del denaro non verrà richiesta con insistenza.

La madre e il fratello di Zhu Qiming, infatti, hanno dovuto chiedere un supporto economico alla rete parentale per coprire le spese del viaggio. La rete parentale a sua volta si è rivolta ad un intermediario, ma il prestito è stato concesso perché il buon nome della famiglia di Zhu Qiming costituiva una garanzia per l'intermediario.

“E tu, quando sei arrivato in Italia, ti sei sentito in dovere di restituire invece i soldi che i parenti vi avevano dato per permettervi a te e tua mamma e tuo fratello, di lasciare la Cina? [...] Ha detto che comunque si sente in dovere di dover restituire perché hanno dovuto chiedere in prestito tutto per il viaggio, quindi non solo in parte, però ha detto che [...] non sente tanto la pressione nella quotidianità [...] voi avete finito di restituire il denaro? Hanno restituito solo la metà [...] Secondo te, se doveste avere in futuro dei problemi a restituire questo denaro [...] il rapporto con le persone che vi hanno aiutato si rovinerebbe [...]? [...] in teoria non dovrebbero esserci grossi problemi perché chi gli ha dato i soldi in realtà a sua volta aveva chiesto in prestito i soldi [...] da altre persone, quindi quello che presta i soldi è solo un intermediario [...] ma questo, invece, non crea più problemi? [...] lì si basa molto sul nome della persona al posto dell'origine [nel posto di origine] [...] non si preoccupa più di tanto perché la loro famiglia, il nome della famiglia nel posto di origine è abbastanza buono [...]” (Zhu Qiming, Milano)

Allo stesso tempo, l'ottenere il prestito può dipendere anche dalla conoscenza diretta che sussiste tra il migrante, l'intermediario e un ulteriore mediatore che mette in contatto i due attori precedenti²¹⁹.

²¹⁸ Pure negli studi di Yan (1996b) sulle zone rurali del nord della Cina, in merito ai rapporti di *guanxi* e al dare e ottenere denaro tra i membri di un medesimo villaggio, viene citata la figura dell'“intermediario” come colui che traccia la giusta distanza tra gli attori della *guanxi*. In merito alla questione dei debiti però la *guanxi* che la famiglia apre nei confronti di chi presta soldi, dietro la corresponsione di interessi, non è la medesima figura di “intermediario” descritta da Yan. Infatti, si tratta di un usuraio più che di un soggetto che compie la funzione di mediatore.

²¹⁹ Interessante è ciò che aggiunge Zhou Huguo sulla figura dell'intermediario. Dalle sue parole apprendo come sia facile, per chi viva nella zona di Wenzhou, contattare un intermediario perché numerose sono le figure di questo tipo. Come il rapporto del Cnel (2011) evidenzia, gli intermediari procurano i visti turistici e mettono in contatto il migrante con altri attori a cui, Zhou Huguo per esempio, ha pagato 10.000 Euro per i servizi offerti. *“Il fatto, come ha fatto lei, di rivolgersi a un solo intermediario [per espatriare] quindi non ad una organizzazione è stato un metodo differente e diverso? [...] Si va a risparmiare a rivolgersi a un'unica persona anziché ad un gruppo di persone? [...] il signor Zhou aveva già una idea di un giorno di venire qua in Europa a guadagnare, cioè lavorare e guadagnarsi perché era come una moda in Cina nel suo paese, cioè poter venire in Europa [...] tramite [...] l'amico di un amico praticamente un giorno ha saputo che c'è questo signore qua che poteva aiutarlo a fare un visto di turismo e con questa modalità che lui potrà venire in Europa [...] Più o meno nel distretto di Wenzhou da dove lei proviene quante persone fanno gli intermediari? [...] Un percentuale preciso non lo sa perché prima del '97 lavorava fuori provincia*

La storia di Wu Xiaodong e la moglie, emigrati tra il 2003 e il 2005 dal villaggio di Lucheng nel distretto di Wenzhou, dimostra come sia gravosa la scelta migratoria: hanno dovuto spendere 20.000 euro ciascuno. Una somma che li ha portati a contrarre un debito per 30.000 euro con la rete parentale e per i rimanenti 10.000 con un intermediario che ha preteso 1.200 euro di interessi ogni anno.

“[...] 20.000 [euro] la moglie, 20.000 [euro] lui [...] questi soldi prima la moglie e poi tu, come li avete recuperati? Erano nei vostri risparmi oppure sono stati soldi che vi hanno dato i parenti, i tuoi stretti familiari? [...] hanno prestato 30.000 € Chi ha prestato? Parenti I parenti hanno prestato a loro? Sì 30.000 €? Sì. Gli altri 10.000 € [...] hai chiesto per esempio ad amici, a persone di tua conoscenza o ad intermediari? Il resto sono loro risparmi. E poi c'è, io non so, come si chiama [...] interessi. Interessi. Cosa ti ha detto? Interessi. Hanno prestato da una azienda che fanno prestare soldi ad altri, però poi devi pagare di più. Cioè loro hanno avuto questi soldi, però questi soldi erano caricati di interessi? Sì, giusto [...] questi 30.000 € che tu hai avuto quindi avevano degli interessi [...]? Circa 10.000 € [...] altri [sugli altri soldi] perché hanno prestato da parenti, quindi nessuno interesse [...] quindi lui ha avuto 20.000 € dai parenti, 10.000 € da questa azienda intermediaria. Esatto [...] mi vuoi dire quanto ammontavano gli interessi che questi intermediari vi avevano chiesto su 10.000 € [...]? 1.200 Euro per un anno [...] c'erano delle conseguenze negative che tu ti aspettavi, se non avessi restituito i soldi agli intermediari, ma anche ai tuoi parenti? [...] Eh, non c'è una rischiesta [un rischio] che [perché] tutti sono conosciuti. Chi tutti? [...] ci sono tre [...] lui, poi una persona che fa garantire [...] fa il garante [...] poi intermediario, però sono tutti e tre sono conosciuti. Si erano conosciuti alla comunità o si conoscono tra di loro? Tra loro. Quindi c'è un rapporto di fiducia. Sì, poi perché noi diamo molta importanza ai [...] creati al credito, in che senso? C'è una persona che se tu fai una promessa [...] devi farla [...] devi mantenerla” (Wu Xiaodong, Milano)

Indubbiamente, il rivolgersi ad un intermediario non è una decisione che viene assunta con leggerezza dagli stretti familiari del migrante. Vi è, infatti, la consapevolezza che la copertura del debito è una questione che si protrae nel tempo e che coinvolgerà non solo il migrante in Italia ma, soprattutto, i genitori o i coniugi rimasti in Cina. Sono loro a dover trattare con i creditori, temporeggiare e mediare, finché tutta la somma non sarà restituita. Tra l'altro, la non restituzione del debito, può comportare una serie di rischi per chi, genitore o coniuge, rimane nelle zone di origine.

La madre di Marianna ha potuto emigrare grazie all'aiuto economico garantito da un parente a cui il marito ha pagato le richieste avanzate dall'intermediario. Attraverso quest'ultimo la donna è venuta in contatto con altri soggetti che le hanno organizzato il viaggio. Tuttavia, una volta in Italia, ha demandato al marito l'onere di trattare con l'intermediario. In tal senso, la famiglia soprattutto nucleare non è solo la fonte principale di credito informale per il migrante, ma è anche la sua unica agenzia di mediazione sia in riferimento ai rapporti interni al lignaggio che tra connazionali.

“[...] c'è un parente ci ha dato, quando è partita mia mamma, ci hanno dato soldi [...] Quando è partita la mamma? Sì, perché per mia mamma serviva tanti soldi, perché non è tramite una via non è tanto legale, allora deve pagare a quelle persone lì [...] Che l'hanno fatta arrivare in Italia? Sì, allora tanti [soldi] Allora la famiglia l'ha aiutata? Sì, sì. Ma i parenti hanno dato tanti soldi? Sì, sì hanno dato. E poi lei ha dovuto restituire questi soldi? Sì. Con gli interessi? Parenti no, amici sì [la madre ha restituito a questi “amici” il denaro con interessi, ma non al parente che le ha prestato i soldi] [...] e questi interessi a mamma hanno pesato? Sì, a mio papà [...] perché mio papà è in Cina, mia mamma qua [...]

insomma, e però comunque a sua sensazione è che ci sono tante persone che lavora come intermediario. *Quindi un lavoro vero e proprio?* Sì esatto. Sì” (Zhou Huguo, Mala di Sant'Orsola).

anche lui ha la vita lì, doveva sempre...poi mia mamma qua prendeva poco [...] mandava poco soldi a casa, mio papà sempre suoi interessi allora [gli interessi della moglie sono ricaduti sul marito]. *Quindi tuo papà era condizionato nella vita lì?* Sì [...] anche perché le persone che hanno fatto arrivare tua mamma qui partivano [...] dalla stessa zona di tua mamma [...] comunque tuo papà era lì [...]. Sì. *Questo restituire i soldi ha condizionato la vita di tua mamma?* [...] Ha affidato questa cosa a mio papà, pensa che lui riesce a sistemare tutto, oppure calmare le acque un po' [...]" (Marianna, Milano)

Dalle interviste è emerso che l'intermediario non è solo colui che concede linee di credito ma è anche chi mette in contatto il migrante con gruppi criminali cinesi. Questi ultimi operano a livelli differenti e, avvalendosi di appoggi con altri gruppi criminali, pianificano il viaggio verso l'Italia o altri stati europei. I servizi garantiti, come si è visto nel Capitolo III, sono il viaggio accompagnato da visto turistico oppure da altri documenti falsificati. Pertanto, come sottolineano Ceccagno e Rastrelli (2008), le situazioni di illegalità si verificano quando il migrante rimane in Italia dopo lo scadere del visto d'ingresso. Nel momento in cui il migrante e la sua famiglia si rivolgono a questi gruppi, i costi e i rischi crescono enormemente. Infatti dai dati di ricerca ho potuto apprendere che, se l'intermediario è colui che presta soldi, è anche colui che può fungere da "ponte" mettendo in contatto il migrante con sodalizi criminali oppure collaborando con questi ultimi. In questo ultimo caso, il suo contributo si somma economicamente a quello fornito da chi organizza il viaggio. Vicende di questo tipo hanno riguardato generazioni diverse di intervistati, attraversando in modo trasversale il campione ed interessando sia i genitori di alcuni di loro, come gli adulti giunti in Italia negli ultimi 10-15 anni. Il rivolgersi, dunque, a reti criminali è una scelta che accomuna il progetto migratorio di molti cinesi da me incontrati nonostante il pericolo di diventare, con il sequestro dei documenti, vittime di tratta.

Zhu Qiming racconta come il progetto migratorio del padre, avvenuto anni prima del suo, si sia concretizzato mediante l'azione delle reti criminali. Tuttavia, nonostante il costo richiesto, gli organizzatori non sono riusciti a garantire al padre il buon epilogo del viaggio. Pertanto, l'uomo è partito quattro volte dal suo distretto poiché per tre il viaggio è fallito.

"Quindi il papà è arrivato qui in modo illegale, legalizzato dopo? [...]" [il padre] ha lasciato la Cina per una volta in modo clandestino, però è fallito [...] *cioè il viaggio è fallito del padre?* [...] la prima volta è venuto fuori clandestino, è tornato [...] perché [...] gli ho posto in maniera un po' diversa cioè ho detto: "Tu praticamente ti ricordi che tuo papà l'hai visto uscire e poi dopo un po' è ritornato?", mi fa: "Sì, l'ho visto quattro volte tornare, ha detto, perché la prima volta è clandestino e non è riuscito ad arrivare dentro [in Italia] ed è tornato, la seconda volta è uscito, ha detto che non ce la faceva più [il padre non ce la faceva più], è tornato, poi la terza volta non sa perché è tornato, poi la quarta volta è uscito e non è più tornato" (Zhu Qiming, Milano)

Pure Luca, marito di Zhu Xueliang, è emigrato in Italia avvalendosi di reti illegali. Il suo viaggio, costato 12.000 Euro e durato tre mesi, è stato possibile grazie all'intervento economico di una zia residente a Wenchen nel Zhejiang e di uno zio in Italia. Grazie al loro supporto ha potuto pagare l'intermediario e gli attori criminali che hanno organizzato il viaggio e procurato i documenti.

“[...] in che anno Luca sei arrivato in Italia e sei arrivato direttamente a Milano o in altre città dell'Italia o dell'Europa? Venuto in Italia 2004 e uscito come clandestino e quindi ha passato una decina di paesi prima di arrivare in Italia [...] mi potresti dire a chi ti sei rivolto e questi paesi che tu hai attraversato quali sono stati se te li ricordi? [...] Pechino, Mosca [...] Ucraina, Cecoslovacchia [...] poi Germania, Italia a Venezia [...] le persone che tu hai contattato in Cina erano appunto cinesi [...]? Ogni paese aveva un suo referente diverso, che sono sia cinesi che persone locali [...] ma tu li hai contattati direttamente queste persone per uscire dalla Cina o ti sono state presentate attraverso degli intermediari? [...] la prima persona che l'ha portato fuori dalla Cina [...] è stato presentato da un amico [...] mi vorresti dire quanto hai pagato questo viaggio? [...] 12.000 euro. E con l'andare del tempo il prezzo è aumentato passando da paese a paese? Comunque non è aumentato, perché è comunque il prezzo che dalla Cina lo portavano in Italia [...] quanto tempo ci hai impiegato da Pechino a Venezia [...]? Tre mesi e mezzo [...] tu in questi tre mesi eri da solo, eri con altri cinesi [...]? Ha affrontato questo viaggio da solo nel senso che non aveva né amici [...] né parenti però diciamo che dalla Cina sono partiti tipo in tre, poi arrivavano a Mosca che erano diventati un gruppetto di quaranta [...] in ogni paese in pratica hanno dei punti di riferimento [...] degli appartamenti e poi comunque il numero [dei migranti] non è mai fisso, perché vanno e vengono. Quindi voi vivevate in appartamenti suppongo? Si un appartamento [...] ci stanno dentro tipo una quarantina di persone [...] attraversavate le frontiere di notte e con che mezzo [...]? [...] si spostavano principalmente in camion e di solito passavano la dogana la seconda metà di notte. Tu non avevi con te i tuoi documenti suppongo, li avevano queste persone i tuoi documenti? [...] a lui i suoi documenti, quindi parliamo di passaporto, fino in Ucraina quando arrivato in Ucraina poi ha detto che: “ Il tuo passaporto non serve più” ed è stato preso il passaporto. Hai avuto paura? [...] il pezzo dell'Ucraina che è stato veramente [...] non dico paura ma era talmente teso perché mangiava male, dormiva male, non aveva le coperte, dormivano tutti per terra e poi quaranta persone solo due chili di riso al giorno, quindi mangiava pochissimo, quindi riso mescolato all'acqua, più acqua che riso penso e fisicamente era debilitato, psicologicamente era sempre in tensione [...] però diciamo che non si era sfogato con nessuno [...] perché tutti erano così [...] non è che si sfogasse anche perché non è che si conoscesse qualcuno veramente bene per potersi sfogare [...] quando tu sei arrivato a Venezia hai dovuto [...] coprire praticamente la somma già a Venezia oppure [...] hai dovuto pagare con l'andare del tempo questi soldi a queste persone? Allora l'ha pagato in una rata a Cecoslovacchia. Tutta? Sì, quindi in Cina non ha pagato [...] non hai più avuto bisogno poi di rivolgerti successivamente a queste persone e di chiedere a loro ulteriormente soldi? [...] no, ha perso il contatto con loro e loro non [hanno] mai chiesto di nuovo a lui per ulteriori contatti [...]” (Luca, Milano)

I dati di ricerca, comunque, evidenziano che sono stati soprattutto i migranti incontrati a Trento ad essersi affidati ai sodalizi criminali per lasciare la Cina. Infatti, considerando i due campioni di intervistati, una delle differenze è proprio legata allo stato di bisogno e povertà di molte delle famiglie di lavoratori del porfido. Per cui, l'incapacità dei genitori e dei coniugi di sostenere il progetto migratorio, li ha portati a pagare i servizi offerti sia dagli intermediari, da cui hanno recuperato i soldi necessari, come dai gruppi criminali. Al contrario, gli intervistati in provincia di Milano, essendo giovani ventenni o adulti trentenni, non hanno avuto bisogno di rivolgersi alle reti criminali perché sono arrivati in Italia mediante il ricongiungimento familiare o con un permesso di soggiorno per motivi lavorativi grazie ad un garante. Inoltre, alcuni di loro, provenivano da famiglie abbienti oppure avevano una buona posizione lavorativa nelle zone di origine. Per cui, come si è visto, lo stato di necessità quale motivo alla base della scelta migratoria non è stato primario. A questi casi si aggiungono quelli di migranti, incontrati in entrambi i territori, che non potendo giungere in Italia per ricongiungimento familiare o per motivi di lavoro pur di lasciare la Cina si sono affidati alle organizzazioni criminali. Tuttavia questa scelta ha significato permanere in Italia per lunghi periodi in una condizione di clandestinità.

Un esempio è quello di Huang Dawei che si è messo in contatto con associazioni criminali che, da Wenzhou, l'hanno condotto a Prato. Ha conosciuto questi gruppi grazie ad un amico che lo ha messo in contatto con un intermediario e con le reti criminali pagando 12.000 euro.

"[...] lei aveva 18 anni quindi era molto giovane, lei questo viaggio l'ha fatto da solo o in compagnia di altri? Il signor Huang è venuto in Italia per via illegale [...] è partito da Shanghai e ha preso aereo per questo posto che lui non si ricorda [...] Fuori dalla Cina? Fuori dalla Cina ha preso aereo, poi si è incontrato con altri trenta cinesi [...] in questo posto qua e sono rimasti lì per quindici giorni circa, poi sono venuti a Prato praticamente in Italia. Quindi in totale quanto è durato [il viaggio]? [...] un mese è durato Lei come è riuscito a contattare le persone che l'hanno portata in Italia? [...] tramite un suo amico si è riuscito a contattare questo intermediario in Cina [...] Quali sono stati gli Stati di passaggio [...]? Non se li ricordava perché non ce la faceva a vedere qual è il percorso Voi viaggiavate come? [...] il percorso viene fatto in varie forme: tipo da Shanghai fino a questo posto che non si ricorda [...] in aereo, poi da questo posto fino a Prato hanno camminato, hanno preso il treno, hanno anche preso la macchina e anche via traghetto [...] Vi facevano camminare di giorno o di notte? [...] Tutto durante di giorno, non di notte [...] per salire su un aereo ci vogliono dei documenti, lei li aveva i documenti e i documenti erano i suoi reali o sono stati procurati dall'intermediario? Praticamente gli hanno procurato un passaporto falso con la foto del signor Huang, però il nome e la data di nascita e tutti gli altri dati sono falsificati" (Huang Dawei, Gardolo)

Il rischio di ogni migrante che sceglie le reti illegali è quello di entrare nella spirale dei conflitti tra i differenti gruppi criminali. Infatti, il migrante può essere ceduto da un sodalizio all'altro, con l'aumento del costo pattuito essendo esposto a ricatti, minacce e violenze di ogni genere come un intervistato racconta.

"Le persone con cui lei ha viaggiato [...] alcuni li conosceva prima oppure no e che tipo di rapporto è che si è instaurato tra voi durante questo mese? Come di amici, hanno instaurato un rapporto di amicizia [...] eravate più maschi o più femmine? C'erano sette o otto donne e il resto erano tutti maschi Le donne hanno subito forme di violenza dai trafficanti durante il viaggio? Sono state due donne che hanno avuto la violenza sessuale [...] dal capo [...] Questa violenza sessuale si era sviluppata secondo lei perché? Cioè perché loro non ubbidivano [...] c'è stato un motivo, una reazione di punizione oppure no? Dovuto dal capo non perché le donne non subivano [non ubbidivano] E queste due donne [...] hanno cercato di difendersi oppure hanno semplicemente subito? Sì, hanno reagito però non è servito a nulla perché sono state picchiate. Il laoban era aiutato da altri collaboratori? Ci sono due collaboratori che l'aiutava [...] però ogni posto che sono stati c'era sempre uno straniero che aiutava [...] Ha avuto paura per sé per la sua vita ha pensato che non riusciva ad arrivare in Italia? Ha detto che non ha avuto paura perché ha detto che siccome i soldi non sono ancora stati pagati, perché vengono pagati una volta arrivati in Italia [...] anche se vengono presi dalla polizia tutte le spese del viaggio vengono sostenute dal laoban perché è capo. Di volta in volta dov'è che alloggiavate? [...] hanno alloggiato solo nelle case popolari insomma e queste trenta persone sono stati in [...] una stanza unica E venivate controllati da qualcuno sia di giorno e di notte? Praticamente vengono controllati da un'altra persona che abita di fronte di quella casa e gli danno da mangiare solo pane, tipo con marmellata e basta per i tre pasti E basta? Basta, né carne, né nient'altro Per un mese? Sì [...] durante il viaggio [...] il capo gli hanno presi tutti i soldi che avevano portato fuori dalla Cina [...] il signor Huang aveva 300 dollari il capo gli ha detto di tirar fuori "sennò ti picchio a morte" E i documenti se li sono tenuti tutti i trafficanti durante il viaggio [...]? [...] il passaporto viene detratto dal capo [...] invece quando era a Shanghai il capo gli aveva dato un biglietto dove viene scritto: "Tu ti chiami", cioè viene scritto il nome falso e tutti i dati anagrafici falsi Quanto coraggio ci vuole per affrontare tutto questo? Ha detto che non ci ha pensato tanto prima di venire in Italia, solo nel momento in cui si alloggiava a Shanghai aveva avuto un ripensamento, però siccome il suo amico che è anche uno degli organizzatori questo viaggio gli hanno detto che: "Non avrai nessuna [...] esperienza brutta [...]" [...] Il suo amico continua a fare l'organizzatore di questi viaggi? Gli ha accompagnato solo fino a Shanghai" (Huang Dawei, Gardolo)

La realizzazione della prima fase del progetto migratorio pone il migrante nella condizione di stringere accordi e aprire linee di credito con soggetti posti a distanza differente dal suo perimetro affettivo-relazionale. La contrazione del debito, inoltre, impone la restituzione e se questo per vari motivi non avviene il rischio è la perdita della *mianzi* (faccia) che rappresenterebbe un danno irreparabile. Se questo dovesse accadere il migrante perderebbe la fiducia di tutta la famiglia e di coloro che lo hanno supportato, persone a cui non potrà più rivolgere ulteriori richieste. Consapevoli di questo rischio, i soggetti intervistati hanno dichiarato che ripagare la somma prestata è un atto dovuto non tanto e solo nei confronti degli stretti familiari, quanto piuttosto dei parenti e di soggetti esterni alla famiglia poiché la non restituzione comporterebbe la compromissione dei rapporti. Il mancato ottemperamento degli obblighi da parte del migrante, quindi, rischia di complicare le relazioni tra i familiari con il resto dei membri del lignaggio, nonché con amici e compaesani, sia nei luoghi di origine come in Italia.

Questo lo deduco dalle parole di Antonio che esprime la pressione psicologica che prova verso il debito contratto con familiari e parenti, che deve ancora estinguere e per il quale rimane in Italia nonostante le molte difficoltà. Allo stesso modo Chen Kun esprime con estrema chiarezza l'importanza della restituzione del denaro ricevuto. Egli ha già saldato il suo debito, pari a 12.000 euro, contratto con la rete familiare ed utilizzato per pagare l'intermediario e le reti criminali.

"[...] tu ti senti in obbligo qui in Italia di riuscire bene perché hai ricevuto questo sostegno? Anche per questo motivo lui sta ancora insistendo di vivere e di abitare in Italia perché avendo [avuto] un sostegno economico da parte della famiglia [...] ha questo diciamo non obbligo proprio, però è come un motivo psicologico di riuscire a vivere bene in Italia altrimenti se lui adesso torna in Cina questo fenomeno già distrugge la sua "figura". La sua "mianzi"? "Mianzi", ecco appunto [...] quindi dice che se così nel futuro deve fare il suo business magari non potrà mai più chiedere il prestito dalla parte degli altri [se non restituisce ora il debito] perché loro pensano che lui è uno che non ha voglia, non riesce a vivere bene [...]" (Antonio, Milano)

"Se avesse avuto problemi a restituire questi soldi a suo fratello pensa che il rapporto con lui si sarebbe rovinato? [...]" Signor Chen dice che se non riesci a restituire 3-4000 euro in Italia non sei più un essere umano, è meglio morire" (Chen Kun, Pergine)

In merito al debito con l'intermediario la restituzione è tassativa. La somma ottenuta attraverso questa linea di credito è la prima che viene restituita. In genere, sono gli stretti familiari del migrante che non appena ricevono il denaro pagano l'intermediario. Dalle interviste, dunque, ho notato che in merito alla restituzione vi è una sorta di gerarchia tra i vari attori: al primo posto viene posta la figura dell'intermediario, sia per ridurre l'accumulazione degli interessi che per una serie di rischi legati al non ottemperamento dell'accordo; a seguire si posizionano i membri del lignaggio e, per ultimi, quelli della famiglia nucleare. I genitori, infatti, mostrano comprensione nel pretendere che il figlio faccia fronte alle responsabilità monetarie che ha verso di loro, preferendo che egli rispetti e conservi i rapporti tra i membri del lignaggio e con le reti etniche.

Wu Xiaodong per esempio ha restituito prima all'intermediario il denaro e poi ai propri parenti. Dal suo racconto apprendo che nel rapporto migrante-intermediario può intervenire un garante, diverso dalla figura di garante già descritta, che facilita la

transazione e che assicura chi deve erogare la somma sull'affidabilità del migrante. Visto che nel suo caso la contrazione del debito coinvolgeva un garante e un intermediario di sua diretta conoscenza, non ha ricevuto pressioni o intimidazioni nel saldare la somma. A questo si aggiunge il fatto, riscontrato in altre interviste, che nei rapporti tra cinesi l'accordo "orale" ha più valore di quello "scritto": per cui Wu Xiaodong sapeva che avrebbe in ogni caso dovuto risarcire l'intermediario.

"[...] c'è una differenza nel restituire i soldi ai parenti e nel restituire i soldi a questi intermediari [...] se tu avessi avuto dei problemi a restituire i soldi [...] agli intermediari sarebbe stato peggio, cioè più pericoloso [...] Hanno già ridato tutti i soldi a [...] intermediari [...] perché i parenti sono buoni [...] quindi tu hai dovuto saldare il debito prima con gli intermediari? Sì [...] voi avevate un tempo massimo entro cui doverli restituire? [...] Un anno, due anni. C'erano delle conseguenze negative che tu ti aspettavi se non avessi restituito i soldi agli intermediari, ma anche ai tuoi parenti? [...] non c'è una rischiate [un rischio] tutti sono conosciuti [...] ci sono tre [...] lui, poi una persona che fa [...] "garante" poi intermediario però sono tutti e tre sono conosciuti. Si erano conosciuti alla comunità o si conoscono tra di loro? Tra loro [...] Quindi c'è un rapporto di fiducia? Sì, poi [...] c'è una persona che se tu fai una promessa [...] devi farla Devi mantenerla? ok" (Wu Xiaodong, Milano)

La contrazione del debito, nonostante per alcuni intervistati sia stata l'unica occasione in cui hanno ricevuto un sostegno finanziario dalla rete familiare e parentale, è comunque fonte di pressione, ansia e timore²²⁰. Ciò è particolarmente vero per coloro che hanno scelto di emigrare senza il totale appoggio della famiglia com'è il caso di Zhu Xueliang e di Giorgia. Visto il valore confuciano della "pietà filiale", che implica il rispetto dei figli verso i genitori, è ipotizzabile che per queste persone saldare il debito con la famiglia sia il modo più esemplificativo per rispettare il rapporto con i familiari dimostrando di impegnarsi nella realizzazione del progetto migratorio²²¹.

Giorgia ha nutrito per lungo tempo il senso di colpa per il denaro che i suoi genitori le hanno prestato, tantoché quando era in difficoltà nella ricerca del lavoro a Milano evitava qualsiasi contatto con loro. Sapeva che i suoi familiari avevano per lei altre aspettative, ben diverse dalla condizione incerta che stava vivendo.

"[...] Una donna piccola che non ha l'appoggio della famiglia [...] come ci si sente a partire sapendo che deve lavorare tanto per coprire un debito? [...] è stata molto molto fortunata perché la famiglia non aveva dato proprio uno stress, la famiglia ha detto che: "Guarda il primo anno pensa che sarebbe un'esperienza, impari, studi, viaggi [...] tanto noi ti paghiamo quei [...] 10.000 euro come debito", e lei

²²⁰ E' da precisare che non tutti gli intervistati, pur lavorando duramente per coprire il debito, mostrano particolari ansie per la sua restituzione e il timore che i rapporti con la famiglia di origine si possano inclinare. Da una parte, se osservo i lavoratori del porfido ciò può dipendere da vari fattori: il fatto che si tratta di soggetti adulti, consci delle proprie capacità, con alle spalle una decisione assunta con l'accordo della moglie e dei figli. Infine, si tratta di soggetti che lavorando nel distretto lapideo hanno conquistato una garanzia contrattuale e uno stipendio considerevole. Al contrario, per i lavoratori della ristorazione il permanere all'interno di un contesto economico cinese che non garantisce una solidità contrattuale di lungo periodo e nel quale le esperienze lavorative si avvicinano con un'elevata frequenza, non è una garanzia di estinzione del debito in breve tempo e questo può creare ansia. Inoltre, devo aggiungere un'altra valutazione data dall'importanza che la rete familiare ha per il migrante. Se egli dovesse incontrare delle difficoltà nella restituzione del debito, infatti, i familiari attendono con pazienza poiché la forza dei rapporti familiari è una sicurezza che va' al di là di possibili ritardi e che, entrambe le parti, hanno l'interesse a tutelare. Dunque, se in un primo momento è il migrante che si trova in una posizione di inferiorità rispetto alla famiglia per il debito contratto, in futuro saranno i familiari che si rivolgeranno a lui se vogliono giungere in Italia. Dunque, la combinazione di questi elementi fa sì che, da parte di alcuni soggetti, emerga un'evidente fiducia nelle proprie abilità consci della volontà a non fallire nei propri obiettivi.

²²¹ Nel caso di Zhu Xueliang, al momento dell'intervista, non aveva ancora saldato il debito con i suoi fratelli.

invece si sentiva molto molto in colpa perché avendo già 26 anni non voleva che la famiglia deve ancora pagare per tutti i suoi debiti, quindi voleva proprio studiare al più presto possibile bene l'italiano per poter cercare e trovare un altro lavoro che guadagna meglio e lavora un po' di meno [...] lei si sentiva molto in colpa, quindi in quel momento evitava [...] interesse da parte della famiglia, i suoi la chiamavano però lei non rispondeva [...] non sapeva come rispondere ai genitori come stava [...] *che aspettative reali è che avevano [i tuoi familiari] nella tua venuta in Italia?* [...] secondo lei l'unica speranza, aspettativa della famiglia per lei stessa che riesce a trovare un marito, benessere in Italia [...] la sua famiglia non era molto contenta perché suo marito è venuto qua da un anno [...] non è ancora riuscito a pagare tutto il debito di 20.000 euro [...] però lei era già incinta e la famiglia [...] non era molto contenta, neanche suo papà, anche quando lei è rimasta incinta la famiglia si era un po' opposta, però adesso non c'è niente da fare, la bambina è già nata è [...] *ma loro hanno visto la bambina?* Faccia a faccia non ancora, visto la foto via Internet, fotocamera [...] *ma secondo te la bambina può cambiare le cose?* [...] involontariamente i genitori [per i genitori] non c'è niente da fare, tranne accettare questo fatto" (Giorgia, Milano).

In particolare, la restituzione del debito è tassativa quando avviene l'apertura di una *guanxi* tra l'intervistato e la sua famiglia, sia nucleare che allargata, con soggetti esterni ad essa. In tal caso la restituzione si trasforma in un "obbligo" che influenza ancora di più la vita del migrante. Questo lo apprendo dalle parole di Luca al quale la zia gli ha donato del denaro che lui, a sua volta, ha chiesto in prestito a uno o più intermediari. Luca, preoccupato di restituire la somma in breve tempo al fine di evitare il pagamento degli interessi legati al prestito, ha quindi contratto ulteriori debiti con suoi amici in Italia.

"Nel momento in cui tu sei arrivato in Italia avevi questo debito [...] tu questi soldi qui [...] in quanto tempo è che li hai restituiti o li stai ancora restituendo? E' già stato restituito. Nel giro di quanto tempo, ti ricordi, sei riuscito a estinguere il debito? Ci ha impiegato tre anni. Mandavi i soldi in modo regolare oppure hai avuto anche problemi qua in Italia [...] questo creava dei problemi con i tuoi familiari in Cina? [...] quando aveva un po' [di denaro] lo restituiva alla zia e diciamo che non gli è mai capitato di avere dei periodi in cui aveva delle difficoltà finanziarie, e poi questa cosa di dover rendere alla zia è una pressione abbastanza forte per lui perché [...] la zia lo aveva chiesto [il debito] a delle persone che comunque lo volevano restituito con gli interessi [...] quindi più lungo tirava, più l'interesse aumentava [...] per questo [...] dava alla zia i soldi anche a costo di chiedere in prestito a degli amici suoi di qua" (Luca, Milano)

Una volta che il migrante è giunto in Italia con un permesso per motivi lavorativi, si trova dunque imbrigliato nei complicati rapporti che dovrà mantenere con il garante e la rete familiare ed etnica a cui si è rivolto per ottenere il prestito. Se pur l'entrata nel settore della ristorazione e nel distretto del porfido verrà presa in esame nei capitoli successivi, ritengo opportuno sottolineare degli aspetti che rientrano in questa fase preliminare dell'arrivo in Italia. Dai dati di ricerca ho appreso che, nel caso il garante sia un amico o un connazionale titolare di una propria attività, non è detto che la contrazione del debito abbia comportato anche l'inserimento lavorativo del migrante in tale attività. Infatti, se il debito viene estinto al momento dell'arrivo grazie all'aiuto economico di familiari, parenti, connazionali (*tongxiang*) e colleghi (*tongshi*) nelle zone di origine come in Italia, il migrante in genere sceglie di non restare a lavorare presso l'attività del garante. Da altre città italiane, dunque, in cui gli intervistati vivevano poiché lì risiedevano i connazionali oppure i parenti che hanno funto da garanti, si sono diretti verso altre regioni. Molti degli intervistati, infatti, dopo aver vissuto in altre città sono giunti in provincia di Milano dove attualmente vivono; oppure altri sono arrivati

prima a Prato, Torino, Milano o Roma dove si sono inseriti nell'economia cinese. Solo dopo aver coltivato varie esperienze professionali in città differenti si sono inseriti nel distretto lapideo trentino. I contratti che hanno ottenuto appena giunti in Italia si possono definire "fittizi"²²² perché sono basati su un accordo economico tra i membri della rete etnica, ma non comportano l'inserimento lavorativo del richiedente. Al contrario, l'inserimento effettivo nell'attività del garante avviene quando la somma non viene estinta immediatamente dal migrante, ma quando egli o la sua famiglia ne paga solo una parte. In tal caso, il migrante è costretto a prestare il proprio lavoro gratuitamente, oppure percependo minime somme pur ottenendo vitto e alloggio dallo stesso datore finché l'intero importo del debito non è stato estinto.

Dalle interviste noto che vi è la consuetudine ai contratti fittizi più fra i cinesi incontrati a Milano che a Trento, tra i quali riscontro solo alcuni casi. Una possibile spiegazione potrebbe essere data dalla differente condizione sociale e familiare che pone su piani diversi i due gruppi di intervistati. Nel caso dei cinesi intervistati in Trentino, infatti, si tratta di uomini sposati e padri di famiglia per cui la scelta di migrare è significato poter cambiare in breve tempo il tenore di vita della propria famiglia. Alcuni, pur di giungere in Europa, sono emigrati addirittura mediante le reti illegali permanendo in una condizione di clandestinità. Una volta giunti in Italia hanno accettato qualsiasi opportunità lavorativa nel contesto economico cinese, pur di avere uno stipendio. Tra di loro, inoltre, alcuni sono stati richiesti come manodopera dalle aziende italiane attive nel distretto del porfido. Invece, i giovani incontrati a Milano, per il fatto che in Italia potevano contare su un network parentale oppure perché sono emigrati senza l'esigenza di un arricchimento economico impellente, hanno colto positivamente l'opportunità del contratto fittizio. Sapevano, infatti, che pur non disponendo realmente di un'occupazione lavorativa in Italia avrebbero avuto modo e tempo per cercare in seguito un lavoro a loro più congeniale e rispondente al loro capitale umano.

Chen Ting, per esempio, è venuta a Milano nel 2009 con un permesso di soggiorno per motivi lavorativi e avrebbe dovuto svolgere il lavoro di badante che, in grandi città come Milano, è sempre più diffuso anche tra i migranti cinesi. Eppure, non ha mai svolto questo lavoro, rimanendo per mesi a casa della zia che l'ha ospitata e a cui ora sta pagando il debito pari a 16.000 Euro. E' molto probabile, infatti, che la zia avesse anticipato questi soldi ad un connazionale che ha funto da garante per la nipote.

"[...] avevi già offerte di lavoro [...] quando dovevi ripartire dalla Cina? [...] aveva la proposta di questa zia [...] perché era venuta qua per i flussi, no? [...] di che tipo di lavoro? [...] badante [...] nei primi sei mesi che lei è venuta qua, lei non ha lavorato, quindi sua zia oltre a mantenerla, l'ha mandata a scuola, quindi tutto a intera spesa della zia" (Chen Ting, Milano)

²²² Dall'intervista a Luca vengo a conoscenza che, la scelta di emigrare per vie illegali, è stata considerata da molti cinesi almeno fino al 2004 una via più sicura rispetto al procurarsi un contratto mediante un garante all'estero. L'ambasciata di Shanghai, infatti, ha scoperto che tali contratti erano "fittizi". Per cui, quasi per assurdo, diventava più sicuro emigrare usufruendo dei servizi offerti dai sodalizi criminali che mediante le quote messe a disposizione dai vari decreti sui flussi.

Allo stesso modo Xu Dan, un ventiduenne proveniente da Fuzhou nel Fujian e in Italia da solo un anno, grazie allo zio di Milano ha ottenuto da un garante un contratto di lavoro per la cifra di 17.000 euro. Una somma che è stata saldata in anticipo dallo zio. Tuttavia Dan non ha mai lavorato per questo connazionale e, trovando lavoro in altre città oltre Milano, sta attualmente saldando il debito contratto con i genitori. Questi ultimi, infatti, hanno pagato lo zio che aveva proceduto alla transazione.

“Che tipo di aiuto ti hanno dato [i tuoi genitori]? Supporto economico, e se mi vuoi dire in quanto è consistito questo supporto economico. Tutto esclusivamente dalla famiglia [il supporto economico è venuto solo dalla famiglia] ha detto che, comunque, sia il supporto logistico sia economico esclusivamente data dalla famiglia e ha speso attorno ai 17.000 [...] famiglia intendi mamma e papà oppure anche altri parenti e chi? Inteso papà e mamma. [...] Questi soldi [...] sono stati dati praticamente alla persona che ti ha permesso di venire qui e darti un lavoro e tu stai lavorando successivamente per restituirli alla tua famiglia oppure son stati dati a te e basta? Quindi, praticamente, è stato dato da lui, che lui una volta arrivato in Italia ha consegnato alla persona che gli ha fatto la pratica [...] la persona che ti ha fatto venire qui tu la conoscevi prima, oppure la conosceva tuo zio? Lo conosceva suo zio, e tra l'altro i soldi [...] le ha anticipato lo zio a questa persona e poi lui, diciamo che è arrivato in Italia, ha dato i soldi allo zio E' arrivato in Italia e ha dato i soldi allo zio? Sì, perché lo zio ha anticipato prima i soldi. Quindi, questa persona ha fatto il contratto per lui, ma in realtà era un contratto fittizio? Esatto. E come ti sei trovato tu un lavoro [...]? [...] il primo lavoro l'ha trovato grazie ai giornali, gli annunci” (Xu Dan, Milano)

Inoltre, la ricerca evidenzia un ulteriore aspetto: chi tra gli intervistati è giunto in Italia con un permesso di soggiorno per motivi di lavoro, oppure per ricongiungimento familiare, è riuscito di volta in volta a rinnovarlo. Al contrario, la situazione si complica per coloro che sono giunti in Italia avvalendosi dei servizi offerti dalle organizzazioni criminali. Essendo privi di un permesso di lavoro devono contrarre ulteriori debiti con un conoscente o un amico, tramite i contatti all'interno della rete familiare ed etnica, al fine di ottenere nella maggior parte dei casi un contratto “fittizio”. Questo, inoltre, può riguardare anche coloro che sono arrivati in Italia con un permesso per ricongiungimento familiare. Infatti, nel momento in cui necessitano di un lavoro, devono nuovamente ricorrere ai servizi offerti dalla rete etnica. Come detto in precedenza, è tra i lavoratori del porfido che ho incontrato più frequentemente casi di soggetti che hanno vissuto la condizione di clandestinità. In occasione delle sanatorie hanno ottenuto un contratto “fittizio”, grazie all'aiuto fornito dal network familiare ed etnico, dietro la corresponsione di un'ulteriore somma.

Il signor Chen Yaoliang, pur di arrivare in Italia nel 1998, ha pagato i gruppi criminali. Questi gli hanno procurato un primo visto per giungere in Russia e, in seguito, ulteriori visti per un costo di circa 7.000 euro. Una volta arrivato a Prato, dove Chen aveva un fratello minore, ha lavorato per due anni come clandestino in più di sei laboratori tessili. Guadagnava circa un 1.000.000 di £ al mese per 16 ore di lavoro al giorno. Con i suoi risparmi ha pagato un contratto “fittizio”, ottenuto mediante l'intercessione di un “intermediario”, grazie ad un connazionale che ha funto da garante.

“[...] dopo che è arrivato in Italia non è che sia riuscito subito a mettersi a posto per i documenti, ha lavorato due anni [...] come clandestino e in quei due anni si è accumulato un po' di soldi, quindi non ha chiesto aiuto a nessuno [...] lui ha speso 7-8.000 euro per il viaggio che ha fatto dalla Cina in Italia e il resto, 5.000, per mettersi a posto i documenti [...] per mettersi a posto tutte queste pratiche avrà

dovuto dare questi soldi a qualcuno e a chi? [...] c'era un suo familiare che praticamente [...] gli aveva aiutato ad avere tutti i documenti, le pratiche in Italia [...] tramite un intermediario [...] che non conosce [...] che stava in Cina o in Italia? In Italia. Lui [...] è arrivato in Italia, questo intermediario gli ha dato la possibilità di fare i documenti, giusto? Sì [...] per regolarizzarsi in Italia? Sì, perché bisogna avere la sanatoria in Italia [...] quando c'è questa sanatoria lui ha fatto tramite intermediari che lo ha aiutato a mettersi a posto i documenti, quindi [...] loro gli hanno detto: "Ok tu puoi venire in Italia però poi tutti i documenti ci arrangiamo noi ma tu poi devi lavorare in nero", perché non aveva i documenti, "per restituirci i soldi" [...]" (Chen Yaoliang, Lavis)

Infine, ho potuto osservare come almeno in tre casi riguardanti i lavoratori del settore lapideo, il meccanismo dei contratti "fittizi" non sia solo diffuso tra i membri dei network cinesi ma coinvolga anche datori italiani²²³. Il fatto che attori economici italiani si adeguino alle stesse logiche di profitto dei *laoban* cinesi, sfruttando le occasioni che il business dell'immigrazione garantisce, è un dato già emerso da altre ricerche condotte a Prato (Ceccagno, 1997) e a Brescia (Bressan, 2009). La presente ricerca, dunque, conferma quanto viene rilevato da questi precedenti studi.

Un esempio è Wu Jin, giunto in Italia nell'Ottobre del 2000 per vie illegali. Ha vissuto due anni da clandestino ospitato a Verona dalla sorella, titolare di un laboratorio tessile. Solo nel 2002, grazie alla sanatoria Bossi-Fini, si è potuto regolarizzare perché ha ottenuto un contratto da un datore italiano di Mestre titolare di un laboratorio di abbigliamento. Durante l'intervista, ha dichiarato di non aver speso alcuna somma, ma ciò risulta essere un'informazione poco credibile in virtù del business che scaturlisce ogni qualvolta viene emesso un provvedimento di sanatoria.

"[...] quando lei è arrivato aveva i documenti oppure si è ritrovato nella situazione di non avere i documenti e di fare domanda di regolarizzazione [...] che c'è stata la sanatoria? Praticamente nel 2002 è stato uno sanatorio [c'è stata la sanatoria] e poi nel 2003 ha preso permesso di soggiorno. Quindi lei è stato due anni senza documenti? Sì, poi quando hanno saputo [lui e la moglie] nell'anno 2002 c'è questa sanatoria [...] quindi si sono trasferiti [...] lui è andato una cittadina lì vicino Mestre per poter fare questo sanatorio, per avere permesso di soggiorno [...] perché a Mestre c'era qualcuno che le aveva offerto un lavoro? Era un cinese o un italiano? E' un italiano [...] sempre questo italiano aveva una fabbrica [...] confezione vestiti. E sua moglie ha fatto come lei? [...] Praticamente sua moglie lavorava per una fabbrica cinese, sempre per confezione di vestiti [...] lei si è rivalsa [avvalsa] della sanatoria per permesso di soggiorno presso questo datore di lavoro [...] Lei nel 2002 quando si è spostato a Mestre che ha avuto questo contratto di lavoro è rimasto poi a Mestre a lavorare in questa ditta fino al 2004? Ha lavorato per questo italiano per 4-5 mesi poi dopo è andato da sua sorella a Verona [...] com'è riuscito a trovare la ditta italiana a Mestre? [...] tramite l'amico dell'amico e ha saputo [...] [che] questo italiano qua che gli dava il contratto di lavoro. L'amico dell'amico era cinese? Sì, sì [...] perché quest'amico dell'amico conosceva il datore di lavoro. E lei ha appunto dovuto pagare una somma per avere questo contratto di lavoro? No, non ha pagato nessuna somma sia all'italiano, sia a questo amico dell'amico cinese, e praticamente li ha offerto solo un caffè (Wu Jin, Cirè)

²²³ Il coinvolgimento di datori italiani nella regolarizzazione dei clandestini cinesi viene messo in rilievo anche da Ceccagno e Rastrelli (2008) in merito al distretto tessile di Prato. I due studiosi spiegano un meccanismo un po' differente rispetto a quello qui descritto, poiché parlano di veri e propri casi di truffa da parte di italiani a danno di migranti cinesi, ma che rivela comunque il coinvolgimento di italiani a fini di lucro. Riportano, infatti, il caso di un italiano che svolgeva il ruolo di consulente per la regolarizzazione dei clandestini fornendo, dietro compenso anticipato, le buste paga anche se il migrante non aveva effettuato alcun giorno di lavoro. In seguito il migrante, pur aspettandosi un lavoro effettivo e vitto e alloggio, non solo non veniva assunto dal presunto datore di lavoro ma addirittura si vedeva licenziato. Ceccagno (1997), in tal senso, parla di un sistema di "caporalato" che si esprime secondo varie modalità. Esso vede coinvolti sia datori cinesi che italiani i quali, sin negli anni '90, si facevano pagare svariati milioni di lire per offrire al migrante un contratto di lavoro utile ai fini del permesso di soggiorno.

2.4 Il supporto alloggiativo

Come noti studi internazionali sui network migratori (Massey, 1988; Waldinger, 1997) e sulla famiglia cinese (Chan, 2006; Chan e Chiang, 1994; Benton e Pieke, 1998; Pan, 1999; Cologna, 2005; Ceccagno, 1997, 2007; Bressan, 2009; Omero, 2003) evidenziano, l'apporto della famiglia come struttura sociale è rilevante anche sul piano del supporto alloggiativo che essa fornisce durante le fasi di organizzazione del viaggio e di insediamento in Italia.

L'accoglienza che il network familiare-parentale offre al migrante nell'assicurargli ospitalità emerge anche dai dati di ricerca. Tra i cinesi incontrati, che non sono giunti direttamente a Milano o a Trento ma hanno soggiornato prima in altre città italiane, alcuni hanno trovato ospitalità presso i propri genitori oppure presso zii o cugini. Lo stesso emerge per coloro che, arrivati dal Zhejiang o Fujian a Milano o a Trento sia molti anni fa come nell'ultimo periodo, potevano contare sull'appoggio dei genitori o di qualche parente dai quali hanno ricevuto una sistemazione alloggiativa immediata.

Un esempio è quello di Liu Xiujuan che, appena giunta a Milano, ha abitato con la madre. Madre e figlia vivevano in una sola stanza presso un appartamento che condividevano con altri connazionali. La condivisione degli alloggi, infatti, è una consuetudine tra i cinesi documentata da altre ricerche italiane (Ceccagno, 1997, 1998; Cologna, 2004a).

“Quando tu sei arrivata in Italia dove sei andata a vivere? A Milano Ma con chi? Con mia mamma In questo appartamento con chi vivevi? [...] Sì, solo mia mamma Tu e tua mamma? Sì Tu avevi una tua camera? Sì mia mamma una camera [...] perché questa camera affitto Ma tu allora tu sei andata ad abitare nella camera di tua mamma, giusto? Sì insieme Sì, quindi dormivate due in una camera Sì in due in un letto deve essere così [...] questa stanza era dentro dove un appartamento o una casa? Appartamento E questo appartamento ci abitavano altri cinesi? Certo. Altri cinesi [...] perché 100/120 metri. Ci sono 4 - 3 di camere e un camere due persone così Ma chi era il proprietario di questa casa, cioè praticamente era il datore di lavoro di tua mamma? No, no amici [...] quanto tempo è che sei rimasta in questa casa? un anno e mezzo” (Liu Xiujuan, Milano)

Allo stesso modo Chen Ting è stata ospitata dalla zia a Milano, che si è prodigata a farla venire in Italia. Attualmente, entrambe vivono nel medesimo appartamento con altri connazionali e Chen Ting contribuisce alle spese come gli altri coinquilini.

“[...] quando sei arrivata in Italia, qui a Milano, dove sei andata ad abitare? Nella stessa abitazione dove abita ancora adesso Quindi con la zia? Sì [...] hai una camera tua, dividi la camera con qualcun'altro? certe volte divide con una, a volte divide con due persone nella stanza E sono queste persone vostri parenti, vostri amici [...]? Sono amici di sua zia Che lavoro fa tua zia? Ristorante come me, cameriera [...] tu contribuisce alle spese di casa? [...] Solo affitto Questo affitto, praticamente, tu te lo togli dallo stipendio? [...] Sì, sì, sì [...] mi aveva detto che guadagnava e poi teneva l'affitto e teneva un po' di soldi per sé, e il resto lo dà alla zia [...] Più o meno quanto paghi di affitto? 150 [Euro] E questa casa è in affitto a nome tua zia, oppure [...] è di un'altra persona? Di un'altra persona [...] Ti dà fastidio [...] vivere con persone [...] oltre tua zia, come ti trovi? Scomoda Preferiresti vivere solamente con tua zia? Preferirebbe anche una stanza più piccola, una casa più piccola, diciamo solo loro due [...] questa casa per caso è di proprietà del proprietario del ristorante [presso cui la zia lavora]? E' di un proprietario, però di un'altro che non è loro [che non è il proprietario del ristorante presso cui la zia lavora]” (Chen Ting, Milano)

Se Marianna e Chen Ting sono giunte direttamente a Milano, invece, altri intervistati hanno abitato per anni in altre località italiane prima di spostarsi in provincia di Trento. Pochissimi di loro sono giunti direttamente in Trentino, accolti da parenti che già risiedevano in questo territorio. La maggior parte ha vissuto a Prato, Roma, Milano, Torino lavorando per lo più nel settore tessile, ristorativo o in altri ambiti “etnici” e trovando alloggio presso l’abitazione di membri della famiglia di origine o allargata.

Grazie alla sorella, che da tempo risiedeva a Verona, Wu Jin ha potuto ricevere ospitalità durante il periodo in cui ha vissuto da clandestino.

“[...] quando lei è arrivato a Verona che tipo di supporto ed aiuto gli ha dato [sua sorella]? Cioè l’ha fatta lavorare nella sua azienda almeno per un po’? All’inizio [...] quando è appena arrivato a casa di suo sorella [...] non ha lavorato per la sua sorella [...] poi dopo [...] il 2003, quando ha preso il permesso di soggiorno e quando è ritornato da sua sorella, [...] ha lavorato per sua sorella per 5-6 mesi. Per quali motivi sua sorella non l’ha fatta lavorare nella sua azienda quando è arrivato a Verona? [...] immagino che non sia stato bello per lei stare un anno a Verona senza lavorare [...] il problema grande perché lui non aveva il permesso di soggiorno. Per questo motivo sua sorella non gli ha chiesto di lavorare per lei, perché anche sua sorella aveva paura insomma [di subire controlli]” (Wu Jin, Cirè).

Yang Jiehuin è uno dei pochi cinesi giunto direttamente in provincia di Trento. In un primo momento ha trovato ospitalità presso la casa del fratello e poi è andato ad abitare presso l’appartamento dello zio, suo datore di lavoro. In seguito, ha preso in affitto un appartamento per sé e la moglie.

“[...] lei quando è arrivato in Italia dove ha vissuto? [...] Lui praticamente abitava insieme nella casa di suo fratello e invece lo zio abitava al piano sopra. E da suo fratello per quanto tempo è che ha abitato? [...] praticamente lui ha abitato fino al mese di marzo del 2006 con suo fratello [...] dopo il mese di marzo del 2006 è andato ad abitare in un appartamento che ha preso in affitto suo zio a Borgo e, siccome suo zio faceva la domanda del nullaosta per i lavoratori cinesi e quindi doveva prendere in affitto comunque una casa per dare alloggio, [...] prima che venissero questi cinesi dalla Cina intanto la casa [...] è vuota insomma quindi il signor Yang Jiehui insieme ad altri due cinesi sono andati ad abitare in questo appartamento. A Borgo? A Borgo, sì [...] fino al novembre 2006, praticamente poi dopo Borgo è ritornato da suo fratello fino ad aprile del 2007, poi da aprile 2007 ha preso in affitto questo appartamento per sé. Dal fratello e dallo zio lei [...] pagava un affitto e contribuiva al vitto e alloggio oppure no? Dal suo fratello non contribuiva nulla nè vitto nè alloggio, invece suo zio chiedeva 100 euro al mese per alloggio” (Yang Jiehui, Cirè).

Dalle interviste ho potuto osservare che, non sempre, i migranti cinesi beneficiano dell’alloggio che possono condividere con i propri familiari. Più di un migrante incontrato, subito dopo il suo arrivo, ha accettato l’alloggio messo a disposizione dal datore di lavoro. Come sottolineano Campani, Carchedi e Tassinari (1994) e Ceccagno (1998) questa è una consuetudine all’interno della comunità cinese e, soprattutto per chi lavora nel settore ristorativo, è una prassi consolidata. Infatti, una volta che il migrante viene assunto in un nuovo posto di lavoro, ottiene anche vitto e alloggio, per cui va ad abitare con i datori di lavoro oppure il *laoban* affitta un appartamento per i propri dipendenti. Ho quindi incontrato dei casi di giovani cinesi che non sono rimasti ad abitare con i propri familiari ma hanno preferito condividere un

alloggio con persone a loro estranee, vivendo in spazi ristretti e affollati. Tuttavia dalle loro parole deduco che tale scelta non è dovuta ad un difficile rapporto con i familiari.

Per esempio, nel momento in cui è arrivato a Milano, Zhou Yankun è andato ad abitare con il fratello solo per una settimana. Quando ha trovato lavoro in due ristoranti ha accettato l'alloggio offerto dal datore di lavoro. Yankun mantiene comunque un buon rapporto con il fratello, a cui fornisce il suo aiuto in caso di bisogno.

“Quando sei arrivato [...] a Milano dove sei andato a vivere? Con mio fratello per una settimana, poi sono uscito per lavoro anche per questo posto E con chi sei andato ad abitare? I colleghi anche della ristorazione E abitavate tutti nella stessa casa? Questa casa era di proprietà del datore di lavoro? Sì, a parte questo anno abito con mio fratello [...] per quanto tempo tu hai abitato nelle case dei vari datori di lavoro e da quanto tempo abiti con tuo fratello? A parte questa settimana, ha cambiato due volte di lavoro e prima volta di lavoro ha vissuto un anno con questi datori. Secondo lavoro un anno uguale, ha vissuto con un altro datore che gli offre lavoro, adesso terzo lavoro adesso vive con suo fratello Ma non lavora con il fratello? No, lui lavora con la ristorazione [...]” (Zhou Yankun, Milano)

Zhu Qiming attualmente vive nell'alloggio del datore di lavoro assieme al fratello, sia per una questione di vicinanza al ristorante ma anche perché i genitori hanno preferito affittare alcune stanze del loro appartamento a dei connazionali. Se pur Zhu Qiming preferirebbe ritornare a vivere con la sua famiglia, non mostra un sentimento di rancore e distacco nei confronti dei genitori. Dalla storia di Qiming però apprendo come per i migranti cinesi la motivazione economica sia così forte da scegliere, addirittura, di interrompere per un periodo più o meno lungo la convivenza con i propri familiari.

“Quando sei arrivato qui con la mamma e il fratello, dove siete andati a vivere? E in questa casa quanti eravate? Sono andati ad abitare subito insieme a papà che, probabilmente, ha chiesto in affitto una casa e quindi erano loro quattro e basta [...] attualmente tu continui ad abitare in questa casa o avete cambiato casa? Non hanno mai fatto traslochi [...] Hai una stanza per te o condividi la stanza con tuo fratello? [...] adesso comunque la casa è di tre stanze e due stanze le hanno affittate, e la papà e la mamma dormono in una stanza in quella casa lì, mentre lui e il fratello dormono in condominio che a disposizione il ristorante dove lavorano [...] con chi abiti adesso, solo con il fratello o anche con altre persone? Con altri giovani che, magari, lavorano nel ristorante [...] tu paghi [...] l'affitto tutti i mesi dal tuo stipendio [...] oppure i soldi dell'affitto vengono detratti dal vostro stipendio? [...] lo stipendio è incluso dentro il vitto e alloggio. Quindi vitto e alloggio e poi a parte gli dà lo stipendio, e quindi dallo stipendio non deve detrarre niente. Cioè, nulla per dormire e nulla per mangiare [...] Ma ti piace l'idea di non abitare con i tuoi genitori e dover abitare con tuo fratello ed altre persone pur essendo tutti [voi della famiglia] a Milano? [...] lo trova normale [...] comunque spera che un giorno possa ritornare nella casa dove adesso sono i suoi [...] come mai i tuoi hanno deciso di affittare altre due stanze, per riuscire ad avere ulteriori introiti economici oppure perché voi due avete pensato anche di essere più indipendenti vivendo fuori casa? [...] innanzitutto il ristorante dove stavano loro era molto distante, in macchina sono più di mezz' ora quindi non è proprio vicino, poi ha detto che hanno anche pensato [...] di abitare lì perché comunque è praticamente gratuito [...] e poi comunque potevano liberare una stanza in casa da poter affittare ad altre persone, quindi un aumento in più alla famiglia [...]” (Zhu Qiming, Milano)

Dai dati di ricerca ho notato che quando i rapporti tra i familiari si inclinano a causa di incomprensioni, ma anche dell'influenza che la migrazione esercita sui legami stessi, anche la dimensione abitativa viene coinvolta. Quando questo avviene, il

migrante è costretto a rivolgersi alla rete etnica per cercare una sistemazione alloggiativa, oppure a chiedere aiuto a soggetti esterni ad essa.

Un caso esemplificativo è quello di Marianna. Rimasta incinta molto giovane in seguito ad una relazione con un ragazzo italiano, non essendo riuscita a formare una propria famiglia con quest'ultimo, il rapporto con la madre si è inclinato. La donna, infatti, è molto legata alle tradizioni cinesi e fortemente cattolica. Marianna, quindi, mentre attendeva la bambina ha lasciato la casa dove viveva con la madre e ha ricevuto ospitalità da una famiglia di Milano grazie al supporto fornitole da una sua insegnante di Liceo. In seguito, con l'appoggio della comunità cattolica cinese della Chiesa della SS. Trinità (Milano), madre, figlia e nipote sono ritornate a vivere assieme presso una nuova casa. Attualmente però Marianna vive presso l'alloggio offertole dal proprietario del ristorante dove lei lavora, ma non è rientrata in casa con la madre che vive da sola. Ipotizzo, che in seguito alle vicende personali di Marianna, il rapporto tra madre e figlia è ancora conflittuale. Dalla storia di Marianna, dunque, emerge che nel momento in cui l'appoggio della rete familiare viene meno lo è da tutti i punti di vista: non solo come appoggio logistico, ma anche come sostegno morale e supporto economico. Infatti, Marianna sta provvedendo da sola al proprio mantenimento e dalle sue parole comprendo che, nella pianificazione della sua vita, lei non include la madre. Ciò a cui pensa è solo riportare in Italia sua figlia e costruirsi in futuro una propria famiglia.

"[...] La professoressa [del liceo] mi vedeva stanca, sempre dormivo mentre seguivo lezione, lei mi domandava come mai [...] mi ha trovato una famiglia e mi ha ospitato per due mesi fino a quando ho fatto la maturità Con la bambina sei andata lì? Poi, con la bambina in pancia, poi questa famiglia molto bravi, partorito la bambina. Poi ho tenuto la bambina per nove mesi, tutti nove, dieci mesi a casa con la bambina E non hai lavorato? non ho lavorato, non ho studiato, ero a casa con la bambina In questa famiglia? [...] sai che la Chiesa ci aiuta sempre il parroco, poi il comune ci ha dato la casa a te e tua mamma? Sì Quindi sei andata con tua mamma e la bambina in questa casa? Sì, tutto [...] tu adesso dove vivi? Dove vivo? Adesso abbiamo una casa, casa di comune [...] E vivi con chi? A Lainate, adesso vivo dove lavoro, vivo coi colleghi di lavoro [...] e tua mamma sta da sola a casa? Mia mamma sta da sola [...]" (Marianna, Milano)

In merito all'appoggio logistico fornito dalla rete etnica, emergono similitudini e differenze se si osservano i due campioni di intervistati in modo distinti. Nei vari casi da me incontrati in provincia di Milano, il supporto logistico è rappresentato soprattutto dalla sistemazione alloggiativa ottenuta mediante un posto di lavoro e non coincide con una vera ospitalità offerta da amici e connazionali. Queste situazioni accomunano più soggetti incontrati e riguardano coloro che, dopo aver risieduto in altre città italiane, ora nel capoluogo lombardo vivono senza l'appoggio della famiglia di origine o di una propria. Per questo motivo hanno dovuto affidarsi alla rete etnica per trovare alloggio, se pur rappresentata dalla figura del *laoban*.

Zhu Xueliang, appena giunta a Brescia nel 2007 ha abitato presso la casa del datore di lavoro, a cui non pagava vitto e alloggio poiché lo stipendio le serviva per pagare il debito contratto con il proprietario del ristorante. Allo stesso modo a Milano è stata costretta a vivere negli appartamenti dei vari ristoratori presso cui ha lavorato, poiché non aveva alcun familiare a cui rivolgersi.

“[...] quando tu sei arrivata a Brescia e poi successivamente a Milano dove sei andata a vivere e con chi? [...] abita coi proprietari perché è venuta qua coi flussi immigrati, ha lavorato presso di loro per un po' di periodi [...] Condividevi la tua stanza con qualcun altro e com'era vivere con qualcun altro in quella stanza? [...] divideva la stanza con un altro dipendente che lavorava presso comunque lo stesso luogo e non le piaceva come idea Quando te ne sei andata da Brescia a Milano dove sei andata a vivere e con chi? [...] quando è venuta a Milano lavorava in un ristorante [...] e condivideva la stanza con la collega [...] sia nel caso di Brescia che nel caso di Milano tu dovevi pagare un affitto per il vitto e l'alloggio dal tuo stipendio oppure questo ti veniva detratto dal tuo stipendio [...] dal tuo ristoratore? A Brescia diciamo che il vitto e l'alloggio è gratuito, perché comunque lavorava, doveva ripagare il debito [...] anche a Milano il vitto e l'alloggio è gratuito [...]” (Zhu Xueliang, Milano)

Ho potuto osservare, comunque, che la consuetudine da parte dei datori di lavoro cinesi di offrire vitto e alloggio ai migranti viene utilizzata anche da coloro che, sempre a Milano, possono avvalersi del supporto della rete etnica. Questa scelta, ancora una volta, ho compreso non indica una frattura nei rapporti amicali o tra connazionali. Piuttosto segnala che l'offerta di un posto di lavoro da parte del *laoban* è considerata dal migrante come il modo più immediato ed indipendente per trovare una sistemazione alloggiativa.

Giorgia, per esempio, pur potendo contare sull'appoggio di un'amica, ha avuto come primo alloggio a Milano l'abitazione messa a disposizione gratuitamente del datore di lavoro.

“[...] tramite parente di parente di un' amica [...] ha saputo che qua a Milano c'è un bar cinese che sta cercando cameriera [...] come ti sei messa in contatto con questo bar? Attraverso il parente di parente dell'amica? attraverso l'amica o hai telefonato? [...] Questa amica è una sua compagna di scuola, questa amica le ha dato il numero di questo bar a lei e lei ha telefonato da sola contattando il capo di questo bar [...] abitava sopra al bar di questa capa cioè loro hanno la casa La proprietaria della casa? Sì, la proprietaria della casa senza pagare l'affitto [...] prima di venire a Milano ha chiesto al capo se può avere un alloggio quindi il capo lo ha detto che: “Guarda che noi possiamo darti alloggio qua sopra e poi il tuo stipendio è 700 Euro” (Giorgia, Milano)

Pure la gran parte dei ristoratori intervistati mette a disposizione appartamenti ai propri dipendenti, in genere non facendo pagare loro le spese. Non tutti i ristoratori da me incontrati però hanno espresso un parere favorevole a questa scelta, affermando di non voler ospitare i propri dipendenti al fine di evitare complicità. Questo è dovuto al fatto che, soprattutto i migranti provenienti dal Zhejiang, sono persone molto rumorose e provocano fastidi e problemi ai condomini.

“Tu hai una casa con cui paghi ai tuoi dipendenti anche vitto e alloggio? No. Io non ce l'ho. Sono uno dei pochi [...] Non lo fai perché non vuoi legami in questo senso? Non voglio legami ma più che altro non voglio casini perché hai idea che significa avere cinque cinesi come vicini di casa? Che lavorano in un ristorante? Hai idea? Tu lo sai che chiamano l'amministratore un giorno sì e un giorno no?! Mia cugina che c'ha il L.F. [ristorante] non hai idea che casini c'ha con la vicina di casa. Va bene far la doccia e lei [la vicina] ha detto poco tempo fa: “ma sai che rumore fanno quando chiudono il box doccia?”. Cioè per farti capire “Bum!”. Son tutti così. Non è che c'han la pazienza di...la sedia? Mica la spostano normale [...] Hanno le maniere così, ma è una cultura Io ce ne ho due di Zhejiang in cucina. Quando parlano loro dico ‘Oh ma tutto a posto?!’ Perché hanno la tonalità sempre a salire quando parlano” (Wang Guoqiang, Milano)

Forti similitudini in merito al supporto alloggiativo fornito dalla rete etnica sono riscontrabili anche nei racconti dei cinesi intervistati in provincia di Trento. Molti di loro, prima di approdare al distretto del porfido, hanno lavorato in altre città italiane nel settore tessile ricevendo alloggio presso il luogo stesso dove lavoravano. Per cui hanno vissuto la classica esperienza abitativa di tanti connazionali, stretti in piccole abitazioni adiacenti al laboratorio, unendo la vita lavorativa a quella privata²²⁴.

Jin Zaixian, per esempio, partito da Wenzhou a 30 anni è arrivato a Milano nell'Ottobre del 2001. Dopo un primo periodo in cui ha ricevuto ospitalità dalla nipote, responsabile della sua venuta in Italia e stabile a Milano da tempo, grazie ad amici della stessa ha ottenuto il suo primo lavoro presso una fabbrica di borse a Teramo, prima di trasferirsi nel 2002 in Trentino.

"[...] Quanto tempo è stato a Teramo? Che tipo di mansioni ha svolto in questa fabbrica? Cuciva praticamente le borse Quanto tempo è rimasto? Fino agosto 2002 In che anno ha cominciato? Più o meno nel mese di gennaio o febbraio 2002 Vitto e alloggio le erano stati offerti dagli stessi gestori di questa fabbrica? [...] Vitto e alloggio erano gratuiti o le erano detratti dallo stipendio? Era vitto e alloggio gratuito [...]" (Jin Zaixian, Trento)

In particolare, ho osservato che i lavoratori cinesi che giungono in Trentino, se privi di un network familiare-parentale che li accoglie, quasi sempre vengono ospitati presso l'abitazione che il titolare dell'impresa mette a disposizione dei suoi operai. Vi è, quindi, una similitudine tra il modello di insediamento cinese che supporta sotto ogni profilo i nuovi arrivati, e la rete organizzativa che gli operatori economici nel distretto del porfido hanno strutturato al fine di accogliere la manodopera straniera.

Lu Binbin, giunto direttamente a Trento da Wenzhou nell'Ottobre del 2000, dopo aver abitato per il primo periodo assieme a suo zio presso la casa di un amico cinese, ha poi ottenuto una sistemazione gratuita presso l'abitazione che il datore di lavoro trentino gli aveva predisposto.

"Lei ha abitato insieme a suo zio proprio nella casa di questo suo amico? All'inizio per primi due mesi circa [...] avevano abitato lui, il signor Lu, insieme suo zio hanno abitato in casa di suo amico. Dopo due mesi si sono trasferiti in una casa del datore di lavoro [...] Lei quando abitava con suo zio nella casa del suo amico pagava vitto e alloggio? No, ha detto non ha pagato nessuna alloggio [...] con suo zio dormiva nella stessa stanza. Quando invece abitava nella casa del datore trentino, questo datore di lavoro ha dato una casa ai suoi dipendenti solamente cinesi o anche di altre nazionalità? E no era una casa solo per lavoratori cinesi, erano in 5 [...] dividevano due stanze da letto. E lei pagava vitto e alloggio? Vi era detratto dallo stipendio? Per lui era un'abitazione, alloggio gratuito perché aveva guardato le buste paga [...] la sua busta paga era sempre su una cifra. Quindi non pensava che gli venissero detratti i soldi Esatto, esatto. Eravate tutti dipendenti della stessa ditta trentina? Sì, sì lavoravano per lo stesso datore di lavoro" (Lu Binbin, Pergine)

Allo stesso modo Mao Shaofeng, che dopo un periodo trascorso in Piemonte, è giunto in Trentino per lavorare per una ditta italiana. Nei primi tempi, ha abitato presso

²²⁴ Dalle interviste è emerso che, per alcuni intervistati, il pagamento di vitto e alloggio è stato offerto gratuitamente dal *laoban* che si è impegnato a coprire tutte le spese; in altri casi, i lavoratori cinesi hanno dovuto contribuire alle spese per cui il *laoban* toglie loro dallo stipendio una somma stabilita. Tali modalità inerenti al rapporto tra *laoban* e *dagong* sono intersecate con la posizione di "garante" che il datore può assumere e i debiti che il migrante ha contratto con lo stesso e che, nel dettaglio, verranno spiegati nel prossimo paragrafo.

l'appartamento che il datore trentino ha messo a disposizione gratuitamente per i suoi operai.

“[...] il signor Mao è stato il primo di venire a lavorare per il signor Bruno. Quindi lei si è trasferito in Trentino. E dove è andato ad abitare? C'è un'abitazione praticamente [...] nella fabbrica di Bruno. Vicino alla fabbrica? Dentro alla fabbrica praticamente [...] ci sono due appartamenti [...] Lei pagava vitto e alloggio o vitto e alloggio le venivano detratti dallo stipendio? [...] Nel primo anno non doveva pagare nessun vitto e alloggio [...] poi dopo ha cambiato lavoro” (Mao Shaofeng, Pergine)

Pertanto dai dati di ricerca emerge che i lavoratori del distretto del porfido quando non hanno una rete familiare e parentale che li accoglie in Trentino, devono per forza accettare di condividere l'alloggio con altri colleghi presso le abitazioni dei datori italiani. Dall'altra, ho anche incontrato casi in cui amici e conoscenti hanno offerto ospitalità agli intervistati. Questi ultimi hanno abitato con i colleghi o con gli amici finché hanno effettuato il ricongiungimento familiare, oppure finché hanno ottenuto l'offerta di un alloggio più confortevole dal datore di lavoro. Ciò che è importante sottolineare è che, nel contesto trentino rispetto a quello milanese, emerge in modo più netto il supporto diretto della rete etnica sul fronte abitativo. Questo ritengo sia imputabile al fatto che il piccolo contesto territoriale permette la conservazione dei rapporti di solidarietà all'interno della rete etnica, perché i contatti tra i membri sono continuativi e basati sulla comune esigenza di reciproco aiuto. Riprendendo Portes (1998), dunque, si potrebbe dire che la “dimensione” del network è limitata poiché è ridotta la presenza cinese in Trentino, ma la “densità” dei legami esistenti tra i membri e soprattutto tra chi è impiegato nel distretto è alta. Essa è favorita dalla stessa distribuzione sul territorio dei migranti cinesi, concentrata in aree ben definite quali le città di Trento e Pergine e la zona dell'Alta e Bassa Valsugana²²⁵.

²²⁵ Inoltre è possibile supporre che gli intervistati, al momento del loro arrivo in Trentino, essendo già sposati ed abituati a vivere una propria dimensione abitativa abbiano accettato di condividere l'alloggio con propri amici o conoscenti non solo per opportunità, ma anche per poter rivivere un clima familiare. Infatti, Zhao Qiang quando è emigrato nel 2001 dal distretto di Wenchen, era sposato e padre di due figlie. Dopo un primo periodo a Milano si è trasferito a Castelnuovo, dove ha accettato volentieri l'ospitalità di un suo amico. *“[...] Ma lei quando è venuto qui a Strigno dove è andato ad abitare? Praticamente, all'inizio, quando è venuto a Strigno abitava con questo amico qua poi nel secondo semestre del 2002 ha iniziato a cercare un altro appartamento per sé [...] ha preso in affitto un altro appartamento Cioè per vivere da solo? Sia per motivo per sé, perché deve anche ottenere la proroga del permesso del soggiorno, e anche per poter fare la richiesta di ricongiungimento familiare [...] Quando viveva con il suo amico pagava vitto e alloggio? [...] Praticamente sì, pagava sui 100 Euro per l'affitto della casa e poi per le cose da mangiare compravano insieme quindi pagava circa 300 Euro per mangiare Ma questa casa l'affitto il contratto era intestato al datore di lavoro macedone o italiano proprietario della ditta? Allora questa casa era intestata al suo amico [...] Quindi non era del datore di lavoro? No no, il suo amico ha preso in affitto questa casa qui. Quant'è che è stato a vivere con il suo amico? Circa sei mesi Abitavate in altri cinesi [...]? Solo loro due abitavano” (Zhao Qiang, Scurelle).*

Conclusioni

Dall'analisi condotta in merito ai flussi migratori cinesi in provincia di Milano e di Trento emerge che, nella prima fase del progetto migratorio degli intervistati, la famiglia cinese assume un ruolo prevalente rispetto a quello delle reti etniche. Questo diventa evidente sia in merito alla decisione di lasciare le zone di origine, che al supporto alloggiativo e soprattutto al sostegno finanziario necessario per affrontare il progetto migratorio. La ricerca, dunque, conferma l'importanza della famiglia, soprattutto nucleare, nell'organizzazione delle prime fasi del progetto migratorio di un suo membro come viene anche sottolineato da studi internazionali (Chan, Chiang, 1994; Chan, 2006). In particolare, il presente lavoro di ricerca evidenzia delle differenze e particolarità rispetto a quanto riportato da questi studi. Si tratta di una riflessione su come mutano i rapporti tra il migrante e la sua famiglia di origine e sull'intersecarsi dei legami tra il network etnico e quello familiare, che si intensificano quando la rete familiare non agisce più come sostegno primario per il soggetto.

Come si è visto, la scelta di emigrare degli intervistati è motivata da varie ragioni. Innanzitutto, la volontà di ambire ad una riuscita economica che accomuna sia coloro che, nelle zone di origine, vivevano in condizioni di precarietà che chi godeva di una buona posizione economica anche come lavoratore autonomo. Tuttavia, questo non significa che vi è un effetto selettivo decrescente dei network migratori, per cui dalle regioni di tradizione migratoria come il Zhejiang e Fujian partono prima i soggetti più audaci e motivati, dotati di risorse economiche, e in seguito coloro che vivono in situazioni di bisogno (Massey, 1993, 1998). Se questo è accaduto all'inizio, come ricorda Cologna (1997), oggi come si è visto dai dati i flussi migratori sono costituiti sia da soggetti che considerano la migrazione come occasione per vivere nuove esperienze professionali e di vita, che da individui con necessità impellenti di progressione economica. Una delle maggiori spinte migratorie che accomuna gli appartenenti al campione che, come si è visto è differenziato al suo interno a seconda del periodo di ingresso in Italia e dell'età degli intervistati, può essere spiegata dalla forte tradizione migratoria. Essa accomuna i cinesi del Zhejiang e, come Li Minghuan sottolinea (1999), soprattutto gli Wenzhounesi. Infatti, come sostiene Massey (1998), appartenere a una comunità con una lunga tradizione migratoria è un incentivo alla continuità dei flussi migratori. In effetti, per i migranti del Zhejiang, effettuare un periodo in Italia al di là dei confini nazionali significa seguire una tradizione migratoria di lungo corso che si trasforma in una spinta che interessa molte famiglie, al di là della loro provenienza economica e della posizione lavorativa medio-alta dei membri.

In merito ai soggetti coinvolti nella scelta di emigrare la ricerca evidenzia che, prima di tutto, è la famiglia nucleare ad essere interessata e in un secondo momento i membri del lignaggio. Emigrare, infatti, è una scelta intima che il migrante condivide con i suoi affetti e con le persone che fanno parte della sua quotidianità. Sono loro a nutrire delle aspettative, più o meno pronunciate, verso colui che viene investito del ruolo di *huaqiao*. I dati di ricerca però evidenziano che, non sempre, chi emigra è chi riceve in ogni caso il consenso del nucleo familiare. Può capitare che, a dispetto di quanto gli studi etnografici riportano (Chan, 2006), ad emigrare siano giovani donne e

non solo maschi. Donne che affrontano la migrazione come una sfida, assunta all'interno della famiglia se pur nel rispetto che il figlio deve al genitore, ma che rivela il loro desiderio di affermazione personale e ad un tempo l'affronto all'ordine prestabilito dei rapporti. Quando questo avviene, si attuano delle dinamiche che rivelano come la famiglia nucleare cinese non sia solo la fonte degli affetti e del capitale sociale per il migrante, ma anche l'agenzia di regolazione dei rapporti tra i membri interni. La famiglia in questi casi non si mostra comprensiva ed accogliente, ma antepone logiche severe di giudizio. Per cui il migrante comprende come sia rischioso essere un *huaqiao* senza il totale appoggio del nucleo familiare.

E' da sottolineare, però, che la famiglia rimane la struttura sociale che si posiziona alle spalle del migrante, soprattutto nel rapporto che egli conserva con i membri più stretti. Ciò significa che il migrante mantiene con i familiari rimasti in patria un rapporto comunicativo, che non è detto si traduca in contatti quotidiani o nell'invio costante di denaro. Questo non sta a significare che la famiglia nucleare non continui ad essere il punto di riferimento, a cui il migrante rivolge attenzione e in nome del cui affetto motiva i suoi sforzi. Il controllo morale che essa esercita su di lui si esprime però, in modo più evidente, quando la famiglia nucleare è quasi del tutto ricongiunta in Italia. Quindi, quando il migrante vive con i genitori e i fratelli condividendo con loro la quotidianità. In questi casi, è più facile che l'influenza degli adulti sui giovani sia reale e coinvolga le loro scelte. Invece, se il migrante in Italia fa affidamento solo alla rete parentale, non si può parlare di vero e proprio controllo. I parenti rappresentano un punto di appoggio per il migrante e monitorano le sue azioni senza assumere un ruolo invasivo, mentre il controllo dei familiari rimasti in Cina si allenta poiché sanno che il migrante è affidato alla rete parentale. In tal senso, la ricerca sottolinea come la migrazione può incidere sull'intensità e la profondità dei rapporti tra gli appartenenti al nucleo familiare e al lignaggio. I legami, infatti, tra gli appartenenti all'ampia cerchia familiare si possono allentare poiché risentono dei costi affettivi, morali ed economici legati alla scelta migratoria di uno solo o più membri. Complessivamente, dunque, il presente studio mette in evidenza una tendenza alla contrazione dei rapporti familiari che implica a volte, da parte di chi emigra, una maggiore individualizzazione dei legami con il network familiare.

Le reti etniche, invece, non vengono coinvolte quando il migrante e i suoi familiari devono decidere se emigrare sia un'opportunità o meno. Questo perché la migrazione è un "affare di famiglia". Il migrante e la sua famiglia aprono linee di *guanxi* con amici e *tongxiang* solo quando la programmazione del progetto migratorio lo richiede, ossia quando il migrante organizza la sua partenza e quando giunge in Italia. In entrambi i due momenti il migrante rivolge prima le sue richieste al network familiare-parentale e, se il capitale sociale messo a disposizione da familiari e parenti non è sufficiente, egli si orienta verso la rete etnica. Dal punto di vista alloggiativo questo significa che amici e connazionali diventano un punto di riferimento importante per coloro che, in Italia, non ricevono ospitalità dalla rete familiare e parentale. A tal proposito, secondo i dati di ricerca, i rapporti che intercorrono tra i membri della rete etnica non sono vincolati a schemi precisi orientando la scelta dell'alloggio, presso un amico o il *laoban*, ad una questione di opportunità. Questo poiché il migrante preferisce

che i legami interpersonali, tra i membri della rete etnica, rimangano pacifici in vista di future *guanxi*.

L'esclusiva azione della famiglia lascia maggiormente spazio ai rapporti di *guanxi* quando il costo economico della migrazione interseca attori differenti tra le zone di origine e quelle di destinazione. Come si è visto, il primo "creditore" del migrante è la famiglia nucleare e, anche dal lato del "garante", l'ampia rete familiare è un attore di riferimento. Le reti etniche, invece, sono meno protagoniste come "creditori" poiché il migrante, se può, cerca di evitare l'apertura di *guanxi* con soggetti esterni alla famiglia nucleare soprattutto se si tratta di intermediari. Questo poiché tali rapporti devono essere onorati in nome della propria *mianzi*. Piuttosto, amici e compaesani diventano attori rilevanti come "garanti" in Italia ma anche come "attori intermedi", ossia provider di servizi legali e illegali che il migrante acquista pur di espatriare. L'aspetto economico della migrazione, dunque, pone a confronto come direbbe Cologna (2003) il "capitale migratorio" della rete familiare ed etnica e i risvolti costrittivi dell'appartenenza ai network. La rete parentale più che la famiglia nucleare, come si è visto, di fronte ad opportunità di business attua logiche individualiste distanti dal sentimento di appartenenza che dovrebbe legare i membri del lignaggio. Per cui, anche se il garante è un parente, il debito può essere maggiorato da interessi. Ad un tempo, il migrante deve rispettare la rete familiare perché è da essa che riceve il capitale sociale e finanziario primario ma, come asserisce Wolf (1968), i doveri familiari esigono obbligazioni. Dunque, il progetto migratorio sostenuto finanziariamente dai genitori, fratelli, coniugi e parenti, costringe il migrante al rispetto dell'impegno che il network familiare mette in atto sotto forma di debiti contratti ma anche di richieste avanzate con soggetti terzi. In tal senso, il migrante deve rispetto al delicato equilibrio tra sentimento (*ganqing*) e strumentalismo che sottende ciascuna *guanxi* che i familiari aprono all'esterno per favorire la sua scelta migratoria.

Se l'interesse e il beneficio reciproco sono due aspetti della *guanxi*, dai dati di ricerca emerge che non di rado è l'interesse di amici o compaesani a prevalere. Questi ultimi, dopo aver accolto l'appello dei familiari o quello del migrante decidono di supportarlo economicamente, ma nel fare questo spesso colgono il suo stato di necessità e lo rendono un'opportunità economica. Per cui, mettono in contatto il migrante con intermediari o attori criminali, oppure richiedono interessi sui prestiti erogati. I rapporti tra i membri del network migratorio cinese, dunque, arrivano a rispondere a regole di reciprocità negativa in quanto la loro relazione poggia su scambi finalizzati a conseguire un netto beneficio utilitaristico (Sahlins, 1980). Dall'altra, il migrante sa bene che non può mettere in discussione il rispetto della *guanxi* perché egli rischia l'azione sanzionatoria di familiari e conoscenti, se non rispetta la reciprocità delle norme che la *guanxi* impone (Portes e Sensenbrenner, 1993). In questa prima fase del progetto migratorio, dunque, il migrante rimane legato alla duplice azione della rete familiare ed etnica e ai risvolti costrittivi ed opportunistici di entrambe. Infatti quando egli vive in clandestinità in Italia, ancora una volta, è costretto a fare appello alla rete etnica per potersi regolarizzare. Ciò lo rende un soggetto debole che accetta le disposizioni-imposizioni interne alla rete che vengono attuate, all'occorrenza, anche da attori economici italiani. Questi ultimi, applicando i medesimi schemi opportunistici dei

laoban cinesi, lucrano sulle svariate possibilità che i costanti flussi migratori garantiscono. Pertanto il migrante, finché non si trova nelle condizioni di potersi emancipare da questi meccanismi, rimane vincolato e subordinato alle situazioni che la rete familiare ed etnica gli delineano attorno.

CAPITOLO V

IL SETTORE DELLA RISTORAZIONE CINESE IN PROVINCIA DI MILANO

Introduzione

In questo capitolo presento i risultati di ricerca inerenti lo studio del settore della ristorazione cinese in provincia di Milano. Lo scopo di questo lavoro è sottolineare l'azione dell'imprenditoria cinese in tale ambito.

Per questo, la prima parte del capitolo, sarà focalizzata su una panoramica generale del settore. In essa, metterò in evidenza l'incidenza delle imprese cinesi in questo ambito e come lo spirito imprenditoriale cinese abbia trasformato la ristorazione, sin a partire dagli anni '80 e con più rilevanza nel corso degli anni 2000. Attualmente, infatti, la ristorazione presenta una diversificazione interna che riguarda la tipologia delle imprese, le innovazioni sotto il profilo organizzativo e gli stessi stili culinari.

Nella seconda parte di questo lavoro, invece, osserverò l'imprenditoria cinese dal punto di vista dell'accesso al settore della ristorazione. L'attenzione, dunque, sarà orientata a comprendere qual è l'azione delle reti familiari, parentali ed entiche cinesi nel facilitare l'accesso dei migranti a questo ambito e nel permetterne la permanenza all'interno. Da qui, osserverò quale sia il ruolo dei network cinesi nel facilitare il passaggio al *self-employment*. In particolare, prenderò in esame quale sia l'importanza della famiglia cinese rispetto al ruolo assunto dai rapporti di *guanxi*. Inoltre, analizzerò come si articola l'azione della famiglia nucleare rispetto alla gestione dei ruoli interni all'impresa e come essi si siano differenziati rispetto alla diversificazione del business gestito dall'impresa stessa.

Nella terza parte del capitolo, invece, osserverò l'impresa cinese operante nel settore della ristorazione secondo due angolazioni. Nella prima, considererò le possibilità lavorative che questo ambito permette ai migranti cinesi mentre, nella seconda, valuterò le condizioni lavorative e contrattuali che vengono applicate all'interno dell'impresa cinese. Nel considerare queste ultime il mio obiettivo è comprendere quali vantaggi ottengono i migranti nel lavorare in un contesto di enclave socio-economica, anche rispetto alla possibilità di inserirsi nel mercato del lavoro. Infine, ritengo importante comprendere quali possibilità di progressione lavorativa e salariale il settore della ristorazione permette ai propri dipendenti.

1. La ristorazione cinese: settore tradizionale dell'imprenditoria cinese a Milano

Il settore della ristorazione è uno degli ambiti tradizionali del radicamento economico dei migranti cinesi in Italia. In particolare, Milano è una delle province che per prima ha accolto i flussi migratori dei migranti di Wenzhou e in cui si sono sviluppati differenti e floridi settori economici. Come Cologna afferma (2004a, 2004b, 2005) a Milano si è sviluppata un'enclave socio-economica cinese che ha raggiunto, nel 2011, secondo i dati riportati dall'ISMU su elaborazioni effettuate dall'Orim (2011) i 25.700 residenti a Milano e i 32.850 circa in tutta la provincia. Nella sola città di Milano, sempre secondo i dati dell'ISTAT²²⁶, al 1 Gennaio 2011 il totale dei residenti cinesi è pari a 24.666 unità (6,44% sul totale della popolazione straniera). Nell'enclave sviluppata dai migranti cinesi la ristorazione è diventata una delle prime nicchie che hanno contribuito al suo sviluppo²²⁷. Come evidenzia nelle sue ricerche il sociologo (2004b), il ruolo delle principali nicchie dell'economia di enclave è andato progressivamente riducendosi a partire dalla metà degli anni '90. In merito alla ristorazione, sin dal 1995, tale settore ha iniziato a registrare una riduzione nel numero di imprese cinesi. Infatti, considerando il peso delle imprese nella ristorazione sul totale di attività, Cologna ha notato che l'incidenza non è cresciuta in maniera così significativa passando dal 24,2% nel 1995 al 26,2% nel 1999 e al 26,6% nel 2002. Tale trend, invece, subisce delle variazioni positive dopo il 2002.

Tab. 4 Attività alberghiere e ristorative gestite da cinesi in provincia di Milano, 2005- 2011

	2005	%	2007	%	2009	%	2011	%
Attività alberghiere e ristorative	308	12,02	432	16,13	758	23,6	1.012	25,8
Totale attività cinesi	2561		2678		3209		3908	

Fonte: Camera di Commercio di Milano

²²⁶ <http://dati.istat.it>

²²⁷ In merito alle questioni definitorie è bene specificare che la ristorazione cinese potrebbe essere definita sia come nicchia "etnica" o economica riprendendo Waldinger (1996) oppure, considerando la classificazione di Light e Gold (2000), come "economia etnica controllata". Nel presente lavoro ho scelto di utilizzare il termine "nicchia economica" preferendo non riprendere il concetto di "etnico" che, come spiegato nel Capitolo 1, è un termine che lascia spazio ad interpretazioni differenti e contraddittorie.

Esso viene confermato dai dati forniti dalla Camera di Commercio di Milano (tab. 4), in cui si tiene conto delle attività congiunte nella ristorazione e nel settore alberghiero, dove emerge un'incidenza positiva delle imprese cinesi nella ristorazione. Prendendo in esame il peso delle imprese cinesi sul totale delle attività imprenditoriali cinesi a Milano i dati evidenziano che l'incidenza nel settore ristorativo è diventata più significativa dal 2005 al 2011, aumentando progressivamente e passando da un valore del 12% circa al 25,8%.

La ristorazione, dunque, è un settore che nonostante abbia avuto delle oscillazioni nel corso degli ultimi anni, continua ad essere rilevante nel numero delle imprese coinvolte, nella produttività e nel tipo business. E' un ambito che, come spiega Cologna in un'intervista, si è sempre rinnovato. Durante l'inizio del suo sviluppo, intorno agli anni '80, l'imprenditoria cinese ha proposto in questo settore un'offerta standardizzata sul piano culinario e in merito all'arredamento dei locali.

“[negli anni '80] era un ristorante cinese che aveva un'offerta molto standardizzata, un decoro [...] anch'esso standardizzato perché tipicamente il decoro interno dei ristoranti veniva fatto da squadre di operai cinesi che tendenzialmente facevano quello che avevano imparato a fare in Cina [...] la moda [...] dei grandi dipinti alle pareti [...] le porte rotonde e gli orpelli in legno scolpito [...] la moda dei vetri a specchio smerigliati [...] pannelli prefabbricati [...] che in genere venivano portate direttamente dalla Cina e poi montate qua [...]” (Sociologo e sinologo, Codici Ricerche, Milano)

E' stato verso gli anni '90 che la ristorazione ha saputo rispondere ad una domanda locale di cucina esotica, offrendo proposte culinarie differenti ed attraendo, in tal modo, una clientela variegata e differente. All'offerta culinaria variegata si è anche accompagnato un rinnovamento costante dell'arredamento, espressione di mode cinesi che venivano di volta in volta riproposte in Italia.

“[...] esiste per i ristoranti cinesi degli anni '90 e, di fascia un po' più alta, lo sviluppo di squadre di operai che si specializzano sempre di più e cominciano ad avere nella propria squadra anche dei falegnami che fanno pannelli intarsiati [...] scolpiti, lavorati a traforo o su misura [cose] un po' più sofisticate [...] e qui però siamo già negli anni '90 dove in realtà l'offerta comincia a cambiare parecchio [...] stiamo parlando di ristoranti che possono essere [...] di fascia medio bassa e con un'offerta menu che è iper-standardizzata: poche cose, sempre quelle, cucinate alla meno peggio [...] tutte le persone che si mettono a fare questo tipo di business in realtà sono persone che non hanno la minima competenza in materia, cioè quasi mai si ha in cucina delle persone che in Cina facevano i cuochi [...] i camerieri [...] era una cosa improvvisata. E invece questa tendenza a cercare delle persone che potessero portare delle conoscenze forti in ambito dell'attività ristorativa è più un fenomeno degli anni '90 [...] si comincia a ragionare [...] a differenziare il campo [...] comincia a svilupparsi dal '95, '96 una ristorazione cinese rivolta prevalentemente a una clientela cinese che comincia a differenziarsi [...] per tipologia di cucina: quella che ti offre l'equivalente cinese dello snack (il *tientsin*) [...] oppure la cucina per matrimoni e quindi deve saper gestire banchetti di una certa dimensione e deve poter sfoggiare una certa maestria nella presentazione dei cibi [...] lì sì che ci vuole il cuoco esperto [...]. Poi c'è la ristorazione rivolta ad italiani costretta a fare un salto di qualità perché Milano alla fine degli anni '90 cominciava ad avere qualcosa come 200 ristoranti cinesi [...] la competizione diventa forte [...] c'è chi punta su una cucina un po' più raffinata, chi punta su una maggiore attenzione al decoro, chi punta su una migliore formazione dei camerieri chi punta su cose ibride. Per esempio si comincia a capire che ci sono ristoranti cinesi che funzionano soprattutto la sera e ci sono ristoranti cinesi che funzionano soprattutto di giorno [...] e l'offerta pranzo già a cominciare dalla metà degli anni '90 comincia a diventare ibrida. Comincia per esempio ad affiancare piatti tipici della cucina italiana veloce accanto a quella cinese, cominciano a nascere questi ristoranti che si chiamano “Ristorante Cino – italiano” [...] poi siccome tipicamente i cinesi della zona di Wenzhou amano molto la cucina di mare, mista alla cucina di montagna e la cucina di mare è qualcosa che

piace molto anche agli italiani, quindi alcuni di questi ristoranti cominciano a specializzarsi sul pesce e sui crostacei [...]" (Sociologo e sinologo, Codici Ricerche, Milano)

Negli anni 2000, soprattutto, l'imprenditoria cinese si è rinnovata nella capacità imprenditoriale, mostrando di applicare una conoscenza più raffinata e approfondita del settore. Il rinnovamento continuo dello stile culinario è della capacità manageriale è diventato sempre di più espressione di un maggiore capitale umano e finanziario. Quindi, il modello originario di impresa cinese basata su un limitato capitale umano e finanziario, già a partire dagli anni '90 si è completamente evoluto. E' divenuto un modello più complesso orientato, da una parte, alla conservazione della ristorazione pur nelle sue differenti proposte e, dall'altro, all'investimento in altri tipi di cucina lontani dai tratti culturali cinesi²²⁸.

"Questo mondo entra fortemente sotto pressione alla fine degli anni '90, inizio 2000, perché la competizione si fa accesa [...]. Ci sono alcuni settori che cominciano a essere spinti al margine del mercato [...] di fascia medio-bassa [...] le aspettative nei confronti del ristorante cinese cominciano a salire, oppure si fanno più raffinate [...]. Nello stesso periodo nascono dei tentativi di fare della ristorazione di alto livello [...] una ristorazione capace di offrire piatti cucinati in modo tale che anche [...] quando arrivano in visita le delegazioni ufficiali di varie regioni e province [cinesi] o arriva il politico [...] del partito comunista cinese, in visita a Milano, puoi fargli trovare una cucina che gli presenta il suo piatto preferito [...] presentato nel modo corretto e lì ti serve uno chef, non basta più una persona che abbia fatto una scuola di cucina. Quindi questi sono ristoranti [...] che investono nel decoro e investono tanto [...] non fanno più per esempio riferimento a squadre di operai cinesi, ma magari chiedono ad un architetto italiano di disegnargli il locale; in cucina ci mettono uno chef vero, pagato molto bene [...] dall'altro qualcuno comincia anche a pensare a cose diverse [...] gli input provengono spesso da persone che non appartengono in senso stretto alla migrazione dal Zhejiang, ma magari sono personaggi della diaspora cinese [...] dalla Malesia o Singapore che ha avuto esperienza in questi contesti e poi, per questioni familiari o matrimoniali o di partnership commerciale, entra in contatto con famiglie del Zhejiang che mettono i capitali e loro ci mettono *savoir faire*. A quel punto nascono ristoranti diversi per esempio che cominciano a fare qualcosa che [...] oggi chiamano *fusion*, mettono insieme cucina malese e thailandese, ecc e qualcuno comincia a cimentarsi nella cucina giapponese. Ci sono poi persone imprenditori di seconda, o addirittura terza generazione italo-cinese o cinese, che iniziano a sperimentare cose ancora più radicalmente innovative [...] ristoranti che invece si propongono di fascia medio alta sono gioco forza imprese ad alta intensità di capitale [con] un forte investimento nell'architettura del contesto, uno sforzo di design, un'immagine coordinata, un'attenzione ai dettagli, un training personale di sala. Tutte queste cose cominciano a fine degli anni '90 e hanno un forte slancio a inizio anni 2000 [...] con il panico Sars del 2002 che a Milano comporta degli effetti molto negativi per tanti ristoratori [...]. Quello che succede in quell'anno porta tantissimi imprenditori cinesi della ristorazione [...] a uscire dalla ristorazione, e ne sono usciti tanti, oppure chi rimane nella ristorazione sceglie di fare delle cose diverse [...] opta per una ristorazione che non è più cinese, in senso stretto, o ristorazione giapponese, qualcuno si butta addirittura sul coreano, altri si buttano sull'italiano cioè aprono pizzerie o trattorie [...] l'approdo alla cucina possiamo definirla così creola per altre minoranze di immigrati [...] di Milano [...] il caso più emblematico che ha avuto un enorme successo [...] lo sviluppo dei così detti *cifas*, ovvero ristoranti in cui si offre una cucina sino andina in cui tutta l'offerta culinaria è

²²⁸ Tale differenziazione interna al settore della ristorazione, come è avvenuta in Italia, così ha caratterizzato altri paesi europei seguendo le traiettorie della migrazione dal Zhejiang. "*L'evoluzione che la ristorazione ha avuto in Italia dal punto di vista soprattutto culinario [...] si registra anche all'estero? [...] Segue gli itinerari della migrazione dal Zhejiang quindi nei contesti tipici di questa migrazione in Europa che sono europei-continentali. I modelli di riferimento sono stati inizialmente quelli [...] olandesi, francesi poi piano piano sono entrate in gioco altre esperienze per esempio alcune esperienze maturate in Europa Orientale [...] in Spagna [...]*" (Sociologo e Sinologo, Codici Ricerche, Milano).

essenzialmente diretta a una clientela sud-americana tipicamente o peruviana o ecuadoriana [...]”
(Sociologo e sinologo, Codici Ricerche, Milano)

In linea con quanto spiega Cologna, la presente ricerca sottolinea ulteriormente come l’impresa cinese nella ristorazione sia così differenziata al suo interno. Dalle interviste effettuate a ristoratori sono, infatti, emersi due elementi importanti che mi hanno portato ad effettuare un distinguo: l’estensione dell’attività ristorativa; e l’importanza del fattore “etnico”, soprattutto, mediante la proposta culinaria. Incrociando questi due elementi, ho potuto osservare che l’impresa cinese nella ristorazione si differenzia in tre tipi: a) impresa familiare-tradizionale; b) impresa familiare-transnazionale; c) impresa manageriale.

L’impresa familiare-tradizionale è gestita, principalmente, dalla famiglia nucleare, ossia dai genitori e dai figli, oppure da un singolo membro che ha ereditato l’attività e la gestisce in coppia oppure da solo. Al nucleo centrale si accosta l’apporto di familiari e parenti che, in alcuni casi, sono inclusi nell’attività come partner a cui si aggiungono connazionali che vengono assunti come dipendenti. L’impresa si limita alla gestione solo di un ristorante e il tipo di cibo che viene proposto ha i tipici connotati “etnici” cinesi, anche se più variazioni al menu classico possono venire introdotte.

Wang Guoqiang, per esempio, dopo la morte del padre gestisce lui il ristorante di famiglia, in cui uno dei fratelli è socio avvalendosi di collaboratori familiari come di dipendenti sempre appartenenti alla famiglia.

“Tu hai una s.r.l. . I tuoi fratelli sono soci? Sono soci. Mio fratello è un socio. Solo uno dei tuoi fratelli è socio. Perché l’altro fratello non lo è? L’altro no, perché non lavora. Non lavora qui? No [...] E tua moglie lavora con te? Non è qui. Fa l’impiegata. Tua zia è una dipendente? La zia è una dipendente. Tua mamma è dipendente? Ci dà una mano la mattina. Ma non è dipendente tua mamma [...]? No” (Wang Guoqiang, Milano)

L’impresa familiare-transnazionale è basata, invece, sulla gestione di più attività nel settore della ristorazione da parte dei membri della famiglia. Dal nucleo originario dell’impresa nucleare in cui i genitori erano i capostipiti, con i figli l’impresa si è differenziata mantenendo come business principale tale settore avviando, sempre in questo ambito, altre imprese in Italia come in Cina. In Cina è possibile che l’attività imprenditoriale possa accostare, al settore della ristorazione, altri tipi di business. Lo stile culinario alla base del ristorazione è basato su un’impronta “etnica” cinese, anche se non è esclusa la contaminazione del menu con le diverse mode culinarie.

Un esempio di questo tipo di impresa è la famiglia di Giorgio, un giovane ristoratore di 32 anni, che attualmente gestisce più di un’attività nel settore della ristorazione tra Italia e Cina. Infatti, oltre Giorgio che è titolare di un ristorante a Milano e la sorella di un’altra attività a Monza, i genitori sono stanziali a Shanghai dove attualmente gestiscono altri due ristoranti. Interessante è notare che il primo ristorante è la seconda attività autonoma che i genitori di Giorgio hanno aperto, dopo un laboratorio di pelletteria gestito nel quartiere Paolo Sarpi per alcuni anni dal loro arrivo. La mobilità tra i due settori economici denota come i cinesi siano abili nell’intuire i mutamenti del mercato, scegliendo l’attività imprenditoriale che con maggiori probabilità può garantire loro un avanzamento economico e uno status.

“Adesso quanti locali lei gestisce? Io sto gestendo il locale a Milano, poi io ho una sorella più grande che sta a Monza [e gestisce un altro ristorante] e mio padre che sta in Cina e gestisce due [due ristoranti], più altre attività. Lei, però, è titolare di un ristorante? Sì, sì al momento sto gestendo questo ristorante [...] I suoi genitori sono invece coinvolti nell’attività della ristorazione. Sono coinvolti nella ristorazione perché mio padre è venuto qua in Italia, dopo che ha chiuso il laboratorio [di pelletteria] [...] ormai è da vent’anni che lui è un cuoco, però non lavoriamo insieme. Mio padre, con mia mamma attualmente, lavorano in Cina a Shanghai. Entrambi a Shanghai? Sì adesso sono entrambi a Shanghai [...] fanno poi tre mesi là, avanti e indietro [...] ma a Shanghai hanno un ristorante loro? Sì a Shanghai hanno due ristoranti, bhé poi mio padre lui adora questo lavoro [...] non può farne a meno [...] Quindi non sono ritornati nella loro zona di origine sono solo ritornati in un’altra città? E bhé sì a Shanghai!! E’ una forma di prestigio? Tantissimo, tanto, tanto, tanto prestigio [...] una volta che vieni in Italia, vai all’estero, poi dopo torni di là [...] facendo attività là è così importante!” (Giorgio, Milano)

L’impresa manageriale, invece, è quella che non è più improntata sul settore della ristorazione come business principale, ma fonda la propria sussistenza su più attività in settori differenti. In tale caso, l’imprenditore cinese opera ad alti livelli perché ha saputo reinvestire i capitali ottenuti dalle prime attività, come la ristorazione, in altri ambiti puntando alla diversificazione. Essa permette di estendere la rete di contatti dell’imprenditore cinese e lo spinge a proporre, nel settore della ristorazione, una differenziazione dei gusti culinari. Vi è, dunque, un allontanamento dall’originario elemento “etnico” verso una connotazione “cosmopolita” del settore.

Un esempio è Zeng Yang, una delle donne più in vista della comunità cinese di Milano che, attualmente, gestisce otto attività tra cui due ristoranti. La ristorazione è uno dei primi settori in cui ha iniziato il suo percorso imprenditoriale ed, attualmente, continua ad investire capitale finanziario, lanciando locali alla moda dove propone stili culinari differenti.

“[...] [lei e il marito hanno aperto un laboratorio a Milano nel 1995] E questo laboratorio per quanto tempo? Ah, fino adesso, ce l’ho ancora [...] 1995, quando incinta mio figlio fare laboratorio a Legnano [...] Attualmente, il laboratorio quanti operai fa[...]? Adesso pochi, adesso sono 14-15, prima molto di più [...] E quando, invece, ha aperto il suo primo ristorante? [...] Fino a 2005 [...] secondo 3 mesi fa, ristorante via Aienne, 29 “Ristorante 168”: 720 posti [...] in questo primo ristorante la cucina cos’è solo cinese? Solo cinese [...] 45 posti, 50 [...] ristorante via Aienne ci sono 7 tipi di cucina. Sette tipi di cucina? Buffet, ancora mangiare mezzogiorno 10 euro e 90, mangiare come vuole, già compreso acqua, caffè. Sera, 20 euro e 90 completo di tutto: giapponese, cinese, italiano, Corea, brasiliano, ci sono tutti [...] una ristorante 2000 m. quadri [...] Milano c’è tanti ristorante cinese, tutto cucina in spaghetti, riso, tutto è la stessa cosa, però cinese ristorante non è così: cucina cinese ha tanti cosa [che] voi non assaggiate. Quindi, con la nostra ristorante in Via Aienne 29 [...] ci sono una cucina al chiuso, una cucina aperto, come fa la raviola, davanti tu, fatti, cucinati, vapore [...] tutto visto tu [la clientela può vedere come viene cucinato il cibo] [...] Le dà soddisfazione aver aperto quest’ultimo ristorante? Sì, come primo giorno noi già lavorato 500 persone [...] prossima cosa [attività] sicuramente non è ristorante: deve fare enoteca adesso [...] da 5 anni io studiato come adesso fare un vino italiano [...] io più brava [...] vino italiano, se italiano, per esempio io capire molto di più [è di diventata ora più brava a riconoscere i vini italiani] ha altre attività? Ho fatto centro di massaggi e giornale [...] anche tv? Sì, giornale, più tv [...] E qui praticamente l’hotel? Sì [...] Come mai il giornale? Perché ha deciso di dedicarsi, poi, al giornale e alla tv? Giornale per fare cinese vivere qua più bene [...] perché tanti cinesi non sanno italiano, come si fare tante cosa e io fare una giornale [...] giornale sì, però, fare direttore, fare giornalista [...] io sono presidente, dò lavoro [lei si avvale di un direttore e di giornalisti] Ci sono anche annunci di lavoro sul suo giornale? [...] Sì, sì [...] noi possiamo aiutare tanti cinesi trovare lavoro, cerca lavoro, cerca operaio; poi anche noi realizzare quella di calcio, giornale prendere campioni eh, appena fatto! [...] [il suo giornale si dedica anche al calcio cinese per diffonderlo tra i cinesi in Italia come svago]

[...] perché cinese è come tanti anni fa, venti anni fa, noi sempre lavoro, lavoro, lavoro. Adesso, ci vuole giornale, ci vuole calcio, ci vuole sportivo, ci vuole tutto, per salute, no?” (Zeng Yang, Milano)

Espressione della recente tendenza di diversificazione dell’imprenditoria cinese all’interno del settore della ristorazione, è data dalla gestione dei bar da parte di titolari cinesi nella città di Milano. Come i dati ottenuti dalla Camera di Commercio (2011) mettono in evidenza la numerosità dei bar cinesi passa da un valore assoluto, nel 2006, di 120 a 281 nel 2009 fino a 425 nel 2011, ossia il 19,5% sul totale dei bar attivi nel Comune di Milano. L’interesse, dunque, degli imprenditori cinesi verso il bar è cresciuto notevolmente negli ultimi anni. Pure tra i cinesi da me incontrati, alcuni, hanno scelto di gestire un bar piuttosto che un ristorante. L’idea imprenditoriale del bar, infatti, secondo gli intervistati comporta un investimento inferiore di capitale finanziario ed umano, poiché il livello di esperienza richiesta è più ridotta rispetto a quella del ristorante.

“Un take away o un bar lo fa chi secondo me non ha le possibilità di fare un ristorante, economiche intendo [...] il take away ha un investimento base che è un quarto, se non un quinto [...] di un ristorante [...] i costi fissi sono minori quelli di un bar [...] ti bastano due persone per mandare avanti e i costi variabili, che sono i costi del materiale che compri, sono molto più bassi rispetto a quelli di un ristorante, anche solo quelli dell’arredamento” (Alberto, Milano)

La ristorazione cinese, dunque, come direbbe Bonacich (1973) è un ambito dell’enclave milanese espressione di come l’imprenditorialità cinese sia, tuttora, *middleman minorities* poiché si rivolge ad una clientela “etnica” come “autoctona”. Tuttavia, come tiene a precisare Min Zhou (2007) per quanto riguarda le grandi metropoli americane, così per il contesto milanese è possibile osservare che l’imprenditoria cinese non opera più in contesti urbani ristretti e marginali. La sua azione come *middleman minorities*, infatti, ha conquistato spazi economici rilevanti di cui, le trasformazioni che hanno riguardato il settore della ristorazione, ne sono un esempio. Per questo, come sostiene Cologna, la ristorazione cinese è un ambito economico che ha inciso fortemente a livello locale sulla ristorazione intesa nel senso più ampio.

“[la ristorazione] ha senz’altro rappresentato a lungo l’introduzione all’interno della ristorazione milanese di un comparto etnico facilmente riconoscibile e nettamente definito [...] fino grosso modo al 2002. Dal 2002 in poi [...] hanno cominciato a cambiare in modo rilevante [...] quello che succede adesso è che, nell’ambito della ristorazione milanese, i cinesi sono player fondamentali ma non sono più necessariamente riconducibili soltanto al comparto etnico, propriamente inteso, nel senso che li troviamo presenti [...] anche come [...] gestori di ogni genere di ristorante compreso anche ristoranti che offrono cucina italiana [...] cucina etnica ma di altre etnie [...]. Tutti modelli di cucina che hanno arricchito sicuramente il panorama della gastronomia milanese, l’hanno resa più cosmopolita [la ristorazione cinese] da questo punto di vista qua hanno portato [...] ad un’internazionalizzazione della gastronomia [...]” (Sociologo e sinologo, Codici e Ricerche, Milano)

L’impatto che essa ha avuto, secondo un esponente della FIPE (Unione Italiana Ristoratori), non è stato negativo. Infatti, secondo l’esperto intervistato, Milano è una città che offre possibilità imprenditoriali a qualsiasi gruppo etnico, per cui ci saranno

sempre spazi di inserimento. L'importante è che l'imprenditore cinese garantisca la qualità del prodotto e il rispetto delle regole.

“Cosa ne pensate voi ristoratori italiani, in modo particolare dell'area di Milano, del fatto che la ristorazione cinese ha un buon riscontro con il pubblico italiano? Una situazione positiva [l'importante] è garantire soprattutto il consumatore e il prodotto. Queste sono due cose essenziali proprio per garantire il prodotto e la qualità [...] una città soprattutto come quella di Milano, che dispone dell'Expo 2015 dove le etnie e non solo quella cinese saranno sempre più presenti [...] con il cambiamento anche dell'imprenditore italiano [...] noi abbiamo negli 800.000 collaboratori dei pubblici esercizi un 35% di collaboratori stranieri [...] il collaboratore straniero sta all'interno anche dei ristoranti italiani [...] L'importante che rispetti il prodotto [...] che cucini la pasta con le proprie proprietà organolettiche. Questo è fondamentale [...] il rispetto dev'essere per la conservazione e per la trasformazione degli alimenti e per l'integrità del prodotto che si va a manipolare. E su questo non ci sono preclusioni [...]” (Vice Presidente FIPE)

2. Il migrante cinese e l'inserimento nel settore della ristorazione

Le unità produttivo-familiari cinesi in Italia, come nel resto dei paesi interessati dalla diaspora, costituiscono il fondamento socio-economico e il motore propulsore che garantisce la costituzione, la sopravvivenza e la diversificazione delle attività cinesi. In questa seconda parte del capitolo considero interessante, dunque, osservare quale sia il ruolo che i network cinesi assumono nel facilitare l'entrata dei migranti nel settore della ristorazione osservando se, tale ruolo, si rivela incisivo anche nel corso delle diverse esperienze lavorative in questo ambito.

2.1 Famiglia, reti etniche e inserimento lavorativo del migrante

Dalla letteratura sul ruolo della famiglia cinese nella migrazione si apprende come essa agevoli la collocazione lavorativa del migrante nel contesto socio-economico di destinazione (Chan e Chiang, 2006; Wong, 2005; Benton e Pieke, 1998; Ma Mung, 2005; Leung, 2005; Beltràn Antolin, 2005; Cologna, 1997, 2003). Allo stesso modo, in riferimento all'entrata nel mercato del lavoro, vari autori mettono in rilievo come l'azione economica delle reti etniche affianchi quella dei network familiari (Light e Gold, 2000; Bian, 2002; Wong, 1996; Wong, 2005). Partendo da questi studi uno degli obiettivi nel condurre la ricerca è stato per me quello di osservare se il ruolo assunto dalla famiglia cinese e dalle reti etniche, nel favorire l'inserimento lavorativo dei migranti cinesi, rimane incisivo nel tempo. Ho considerato tre momenti: l'arrivo in Italia o, in modo specifico, a Milano e la prima occupazione; l'entrata nel settore della ristorazione in provincia di Milano e i successivi inserimenti; il lavoro attuale in questo ambito.

Prendendo in esame la prima fase, ossia l'arrivo in Italia, dai dati di ricerca emerge che l'azione economica della famiglia e delle reti etniche si riconferma essere preponderante per il migrante, come lo era stata nella fase di organizzazione del viaggio. Come si è visto nel capitolo precedente i cinesi incontrati, infatti, quando sono

giunti in Italia con un permesso di soggiorno per motivi lavorativi si sono trovati legati alla contrazione di un debito economico con la rete familiare-parentale o con quella etnica. Famiglia e reti etniche, dunque, diventano strutture sociali rilevanti per il migrante perché intervengono come “creditore” o “beneficiario” del debito. Dall’altra la ricerca, come sostiene Waldinger (1997), evidenzia come i network prevalgano sulle logiche di reclutamento del mercato del lavoro influenzando l’azione economica e facilitando il primo inserimento lavorativo degli intervistati. Infatti il garante è un membro della rete parentale, o spesso un amico o connazionale, che essendo titolare di una propria attività nei settori tradizionali della presenza economica cinese ha garantito ai cinesi incontrati un contratto fittizio. Per cui, nel momento in cui gli intervistati sono giunti in Italia, si sono diretti in città del Centro o del Nord dove risiedeva il garante. Tuttavia non è detto che la contrazione del debito abbia significato per loro anche l’inserimento lavorativo nell’attività del garante, perché ciò è dipeso dall’estinzione del debito prima della partenza, al momento dell’arrivo o nelle fasi successive. Pertanto, effettuando una distinzione tra i lavoratori dipendenti e quelli autonomi, risulta che su 20 dipendenti intervistati 11 hanno avuto esperienze lavorative in altre città italiane prima di trasferirsi a Milano, di cui 7 sono stati facilitati dalla rete parentale a trovare un lavoro in un’impresa cinese. Questo grazie, appunto, alla connessione della rete parentale con il garante-parente o con il garante-connazionale. In altri 4 casi, invece, i soggetti sono stati aiutati a trovare una o più occupazioni grazie alle reti etniche²²⁹.

Zheng Huan, per esempio, è arrivata in Italia grazie al permesso per motivi lavorativi ottenuto mediante l’offerta di lavoro da parte della zia di Ancona dietro il pagamento di 15.000 Euro alla zia stessa. Per cui, il suo primo lavoro in Italia è stato ad Ancona nel laboratorio di abbigliamento gestito dalla zia, in quanto quest’ultima ha funto da garante.

“[...] quando sei arrivata ad Ancona sei andata ad abitare dalla zia e poi sei andata a lavorare presso il laboratorio tessile di questa zia [...] quanto sei rimasta [...] ad Ancona a lavorare al laboratorio tessile? Circa 5 mesi però solo 2 mesi [...] sono stagione più impegnati [...] quali erano le tue mansioni all’interno del laboratorio tessile? [...] Il suo compito è [...] collegare tutti pezzi [...] quindi comporre il vestito [...] la titolare del laboratorio è tua zia o qualcun altro? E’ la sua zia”
(Zheng Huan, Milano)

Wang Chen, invece, dopo aver saldato il debito con un connazionale di Padova che ha accettato di esserne il garante ma nella cui attività non ha lavorato, ha avuto la possibilità di inserirsi in un laboratorio di abbigliamento ad Imola gestito da connazionali amici di sua cugina.

“E’ stato a Imola [...] in un laboratorio A Imola? Sì, perché presentato dagli amici [...] chi è che ti ha dato la possibilità di lavorare presso il laboratorio tessile? Lavoro presentato da [...] cugina di Modena [...] e la cugina è titolare del laboratorio o conosce.. Gli amici [...] degli amici della cugina che hanno questo laboratorio? Sì, esatto. Quali erano le tue mansioni in questo laboratorio? [...] un laboratorio di jeans e lui si occupava della tinta. Per quanti giorni sei rimasto lì? 8 giorni. Questi 8 giorni hai percepito dei soldi? [...] Sì. E più o meno, quant’è che hai ricevuto, ti ricordi? 160 [euro]”
(Wang Chen, Milano)

²²⁹ In due casi l’aiuto della rete etnica coincide proprio con il contratto fittizio offerto dal garante-connazionale al migrante, mentre negli altri due casi si tratta dell’intervento delle reti amicali attivate da quelle familiari oppure dal supporto offerto al migrante da amici.

Considerando, invece, le storie dei 10 ristoratori incontrati, è emerso che nessuno di loro si è trovato imbrigliato in una situazione di debito palese come è avvenuto, al contrario, per 16 lavoratori dipendenti su 20²³⁰. Infatti solo 3 ristoratori hanno avuto esperienze professionali nel settore ristorativo, o in quello dell'abbigliamento, in altre città italiane prima di trasferirsi a Milano. Si tratta di soggetti che non hanno contratto alcun debito con un garante ma il loro arrivo in altre città italiane è legato, ancora una volta, al supporto fornito della rete familiare-parentale più che etnica, che li ha inglobati nelle attività imprenditoriali già avviate da parenti o amici.

Per esempio Ma Li, arrivata a Bologna nel 1980 all'età di 15 anni, dopo un primo periodo in cui ha abitato presso la famiglia di una zia, sorella della madre, a Bologna ha avuto la possibilità di inserirsi nel settore della ristorazione. I suoi parenti, infatti, con cui lei ha vissuto hanno aperto un ristorante cinese a Como in cui lei ha lavorato come cameriera.

“Quando lei è giunta a Bologna aveva appunto 15 anni. Dove è andata a vivere? Con le mie zie. In un appartamento? Sì, sì, vivo con loro [...] ma queste zie abitavano già a Bologna [...]? Sì, sì [...] loro sono a Bologna da non so da quando, però sono già a Bologna [...] Lei abitava con queste zie e con le famiglie, con i figli? Sì, con i figli come me [...] poi quando lei si è trasferita da Bologna a Trento Aspetta! Bologna a Como perché ha aperto un ristorante mia zia a Como e lavoravo lì. E abitava sempre con lo zio? sì, sì sempre con loro [...] Quindi, lei a Bologna, i due anni che è stata non ha lavorato? No, neanche 16 anni, sono stata a casa con loro e basta. Mentre a Como praticamente ha lavorato nel ristorante dello zio? Sì a Como [...] dopo '82 – '83 iniziato, per cui avevo già 18 anni, comincia a lavorare, sì. Volevo chiederle questo: lei ha sempre lavorato, nel settore della ristorazione? Sì, sì. Prima con lo zio e poi successivamente, mettendosi improprio a Trento e a Milano? Sì [...] Allora quando lavorava per lo zio, più o meno ha lavorato quanto tempo? Da '82 [...] fino a '86, quando ho avuto primo figlio. Allora, in questi quattro anni lei, praticamente [...] che mansioni svolgeva nel ristorante dello zio? Cameriera” (Ma Li, Milano)

Allo stesso modo Zeng Yang, non appena arrivata in Italia all'età di 20 anni, è andata ad abitare a Firenze. Un suo amico, e probabilmente il garante del suo viaggio in Italia, le ha dato vitto e alloggio e lei ha potuto insegnare Kung-fu per un breve periodo. In seguito, raggiunta dal marito, si è trasferita a Brescia poiché grazie ai parenti del marito stesso, titolari di un laboratorio di abbigliamento, hanno potuto entrambi trovare lavoro. L'esperienza in quel laboratorio ha permesso loro di avviare, a Torino, la loro prima attività nel settore dell'abbigliamento.

“Brescia ha lavorato, invece, nel tessile [...] ha lavorato per parenti di uso marito? Sì, sì. [...] che mansioni aveva? Eh, lavoro, prendere stipendio, dormire, mangiare, sempre parte di pagare loro. Io ho studiato subito bene, come fare vestiti, guadagnare subito, risolvere problemi [...] anche suo marito lavorava in questo laboratorio tessile con lei? Inizio sì. Ed era praticamente uno zio del marito [il titolare]? Suo zio. E per trovare questo lavoro nel tessile, vi è stato offerto da questi parenti o avete chiesto voi di trasferirvi da Firenze a Brescia? Anche chiesto sì, chiesto noi prima sì. E avete dovuto, non so, dare a questi parenti dei soldi, contraccambiare con dei favori perché avete ottenuto questo lavoro [...]? Lavorare e basta è [...] E le piaceva fare tessile? Sì, sì, sì [...] anche suo marito lavorava nel medesimo laboratorio [...] Inizio lavorare insieme, dopo lui lavorare [...] ristorante italiano, io invece andato una fabbrica italiano a fare avviamento sei mesi [formazione], dopo sei mesi facciamo una prima attività a Torino [settore abbigliamento]” (Zeng Yang, Milano)

²³⁰ Per la precisione su 10 ristoratori solo in 2 casi si evince una situazione di debito con la rete etnica che, purtroppo, gli intervistati non hanno voluto approfondire e specificare.

Pertanto, nella prima fase di arrivo in Italia e di inserimento nelle attività tipiche dell'economia cinese, la rete familiare-parentale è stata determinante per agevolare l'inserimento occupazionale dei migranti incontrati. Il suo apporto si accosta a quello fornito dalla rete etnica e dai rapporti di *guanxi* che, come si è visto, hanno legato in molti casi il datore di lavoro agli intervistati sin dalla loro partenza dalle zone di origine. Considerando, invece, l'entrata nel settore ristorativo in provincia di Milano la ricerca evidenzia che l'azione dei membri della famiglia cinese, sia nucleare che allargata residenti nel capoluogo lombardo come in altre zone d'Italia, assume una rilevanza differente. Come Ceccagno sottolinea nei suoi studi (2003) la grande mobilità territoriale dei migranti cinesi facilmente permette loro di creare rapporti e contatti con connazionali in varie zone sia d'Europa che d'Italia. Pertanto è plausibile pensare che l'inserimento nella ristorazione cinese a Milano possa essere facilitato anche dall'azione di membri della famiglia nucleare o allargata pur non residenti in Lombardia. Dalle interviste, invece, emerge che non per tutti quei migranti che, in Italia come a Milano e in provincia, potevano avvalersi dell'appoggio della rete familiare sono stati dalla stessa facilitati nel primo inserimento nella ristorazione e in quelli successivi. Infatti si è notato che su, 20 lavoratori dipendenti intervistati²³¹, circa un terzo pari a 6 soggetti si è avvalso dei contatti ottenuti da familiari e parenti residenti a Milano, mentre solo 3 intervistati hanno ricevuto l'appoggio di amici e connazionali. Invece più di un terzo, ossia 11 soggetti, ha trovato la prima occupazione avvalendosi di "agenzie di lavoro informali" rappresentate da liste di lavoro a pagamento²³², molto note tra i cinesi residenti a Milano e in provincia²³³.

Partendo dal primo accesso lavorativo al settore della ristorazione dalle interviste emerge che, nessuno tra i lavoratori dipendenti, ha ottenuto il primo lavoro grazie ad un familiare o parente titolare di un proprio locale. Piuttosto il primo inserimento è avvenuto grazie a familiari, cioè genitori o fratelli, oppure a membri della famiglia allargata che già lavoravano in quel locale che, in base a *guanxi* intessute con il titolare, hanno assicurato al nuovo arrivato un primo lavoro. In particolare, per alcuni di questi soggetti, l'importanza della rete familiare nelle prime fasi di arrivo in Italia lo è stata anche nel momento dell'inserimento nell'ambito ristorativo a Milano. Invece, per altri intervistati giunti contraendo debiti con un membro della rete etnica, sono stati facilitati in seguito da quella familiare. In entrambi i casi, comunque, il capitale sociale che la rete familiare-parentale ha messo a disposizione non ha comportato alcuna corresponsione di denaro tra gli appartenenti al network, ma solo una reciprocità di favori.

Zhou Yankun, per esempio, ha trovato lavoro nel bar di un ristorante a Milano grazie al fratello che, in base a *guanxi* precedenti con il proprietario, lo ha fatto

²³¹ In particolare, su 20 lavoratori dipendenti, sono 17 coloro che sono giunti in Italia avvalendosi di familiari o parenti stabilizzati in varie città del Centro e Nord d'Italia e, di questi, 13 potevano contare sulla rete parentale proprio in provincia di Milano.

²³² Su 11 lavoratori dipendenti, che hanno avuto esperienze lavorative in vari contesti territoriali, tali liste di lavoro sono state utilizzate dagli intervistati per accedere ad opportunità lavorative, non solo a Milano, ma anche in altre città italiane.

²³³ Noti sono anche gli annunci di lavoro che vengono affissati, soprattutto nel quartiere Paolo Sarpi sui muri o sui pali della luce, come si può notare dalla foto n. 1 in Appendice Fotografica.

assumere. In particolare, dall'intervista deduco che l'entrata di Zhou Yankun nel ristorante è legata al debito di 7.000 Euro pagato, con elevata probabilità, al titolare del ristorante stesso.

"[...] qual è stato allora [...] il tuo primo lavoro quando tu sei arrivato in Italia, che cosa sei andato a fare? [...] il barista in un ristorante poi 5 mesi [...] primo lavoro è stato suo fratello perché lui conosceva qualcuno di guanxi cinese [il fratello ha aperto la guanxi con il datore del locale] poi ha trovato lui [poi Zhou Yankun si è arrangiato a trovare lavoro]" (Zhou Yankun, Milano)

Allo stesso modo Antonio, dopo essere stato impiegato in vari laboratori di abbigliamento cinesi a Perugia, Bergamo e Milano, è entrato nel settore ristorativo grazie alla cugina che l'ha fatto assumere nel locale del suo ragazzo come sushi men.

"Come hai trovato lavoro nel primo ristorante [...] sempre attraverso gli annunci, attraverso tua cugina o connazionali vari? Non ha cercato lui perché è parentela, fidanzato della sua cugina ha il ristorante giapponese e anche per questo motivo lui è entrato [...] nel settore della ristorazione. Ma il fidanzato della cugina è cinese o italiano? E' un cinese. Senti ti ha chiesto lui di andare a lavorare per lui o sei stato tu [...]? Già dal 2008 la sua cugina l'aveva già proposto lavoro nel ristorante giapponese, però in quel momento lui lavorava nella fabbrica di Bergamo quindi non poteva cambiare il lavoro e poi dal 2009, siccome l'economia stava scendendo non è riuscito a trovare altri buoni lavori a quel momento, la sua cugina proponeva quel lavoro in ristorante giapponese ha accettato" (Antonio, Milano)

Tra i pochi intervistati che si sono avvalsi per il primo inserimento dei rapporti di *guanxi* con amici o connazionali i dati di ricerca, invece, mettono in evidenza che si tratta di soggetti che potevano contare in Italia sull'appoggio della rete familiare-parentale. Tuttavia, una volta che si sono spostati da altre città verso Milano, saldando in tutto o in parte il debito pregresso, sono stati costretti nuovamente a rivolgersi al network etnico per trovare lavoro. Ipotizzo, dunque, che una volta che il migrante cinese si slega dal vincolo del debito contratto con un parente o un connazionale, preferisca emanciparsi dall'ampia cerchia familiare e dal network etnico. Tuttavia, non avendo appoggi nel contesto socio-economico milanese, è di nuovo alla rete etnica e ai rapporti di *guanxi* che deve fare riferimento. Questi ultimi, quindi, come sostenuto già da altri studi (Wong, 1996; Wong, 2005), si confermano importanti rispetto all'inserimento lavorativo agendo parallelamente alla rete familiare²³⁴.

Per esempio Wu Xiaodong è giunto a Firenze per ricongiungersi alla moglie, la quale era emigrata prima di lui per raggiungere i fratelli in Toscana. Dall'intervista è possibile intuire che, con elevata probabilità ha ottenuto un permesso di soggiorno per

²³⁴ Le reti etniche, in particolare, per il migrante rappresentano un sostegno ancora maggiore se egli giunge in Italia privo dell'appoggio di una propria rete familiare-parentale. Nella fase iniziale, infatti, è costretto ad onorare i rapporti di *guanxi* a cui ha dato avvio prima della partenza e, quando si inserisce nel contesto lavorativo, questi legami diventano per lui l'unico sostegno reale quanto la via più sicura di accesso informale all'ambito della ristorazione. In tal senso, i rapporti di *guanxi* che il migrante instaura con amici e connazionali in Italia, sono l'emblema di rapporti di reciprocità e di credito di fiducia in cui egli si trova imbrigliato e a dipendere. Uno dei pochi casi incontrati è quello di Zhu Xueliang che arrivata in Italia, senza un network familiare che l'accogliesse dopo aver pagato il debito di 15.000 Euro al garante titolare di un ristorante a Brescia, si è trasferita a Milano. Qui ha trovato lavoro grazie al capitale sociale veicolato dal network etnico. *"[...] sia nel primo lavoro che nei lavori successivi li hai trovati attraverso il contatto personale e chi sono state le persone che ti hanno aiutato? Alcuni per conoscenza tra amici oppure altri [...] attraverso giornali [...]" (Zhu Xueliang, Milano).*

motivi di lavoro dal cognato, titolare di una pelletteria a cui ha corrisposto la cifra di 20.000 euro. Proprio in questa attività ha lavorato per un mese dopodiché, grazie ad un amico cinese, si è diretto a Milano inserendosi nella ristorazione.

“[...] quando è arrivato Italia ha raggiunto a la sua moglie a Firenze [...] che lavoro hai fatto a Firenze? [...] ha lavorato come fare borsa [...] quindi hai lavorato nel settore degli accessori, insomma borsistico [...] come hai trovato questo lavoro, cioè chi ti ha dato la possibilità di lavorare in questo laboratorio? Il fratello della sua moglie ha aperto una fabbrica. Di pelletteria e di borse a Firenze [...] tu hai lavorato per tutte e due gli anni, per questo tuo cognato? No, solo un mese [...] qual è stato il motivo per cui tu ti sei trasferito a Milano e come sei riuscito a trovare lavoro in questo ristorante a Milano? Motivo è che a Milano si guadagna di più, cioè il suo stipendio è 1.020 euro al mese poi [...] questo lavoro ha un amico che l’ha aiutato [...] Questo amico lavorava in questo ristorante o no? No, lui e suo amico è un amico per portare di questo [l’amico l’ha portato al ristorante]” (Wu Xiaodong, Milano)

A parte l’azione della rete familiare-parentale ed etnica i dati di ricerca evidenziano che il primo accesso alla ristorazione avviene, per più di un terzo dei lavoratori dipendenti, grazie ad “agenzie di lavoro informali” rappresentate da liste con annunci di lavoro scritte in cinese vendute a basso costo (0,30/0,40 Euro). Si tratta, in prevalenza, di annunci pubblicizzati da datori cinesi ma anche italiani e si riferiscono a posti di lavoro in vari settori offerti, sia a Milano e provincia, come in altre città italiane. Dalle interviste apprendo che la lista più utilizzata dagli intervistati si chiama “Zhejiang Press” e viene venduta sia in bar, come in negozi e librerie, soprattutto, nel quartiere storico di Paolo Sarpi. Queste liste di annunci si affiancano ai tanti giornali cinesi, di cui ne parla anche Marsden in merito all’area pratese (2003), diffusi in tutto il territorio nazionale ed utilizzati da alcuni intervistati. In particolare, l’utilizzo di queste liste avviene da parte di chi risiede da poco tempo, come da anni, nel territorio milanese; ed esse sono utilizzate soprattutto da coloro che non possono vantare alcun familiare o parente titolare di un ristorante. La lista, dunque, diventa per i migranti incontrati una soluzione veloce e pratica con cui trovare lavoro. Dall’altra essa rappresenta anche una via “indipendente” con cui inserirsi, sia nei settori dell’economia cinese come nel mercato del lavoro locale, svincolandosi dall’azione della rete familiare-parentale ed etnica. Pertanto, una volta che il migrante ha superato il primo periodo di permanenza in Italia ed è riuscito ad estinguere in gran parte il debito, cerca di sottrarsi alla solidarietà vincolata tra connazionali. E’ da precisare, comunque, che l’utilizzo delle liste di lavoro da parte dei migranti cinesi, non significa per forza “volontà di rottura” con l’ampia cerchia familiare. Come detto più volte, la famiglia cinese rimane per il migrante la struttura sociale di riferimento. Tra l’altro, alcuni intervistati, hanno appreso dell’esistenza di questi annunci proprio da familiari e parenti.

Per esempio per Lin Feng l’impiego delle liste di lavoro, di cui è venuto a conoscenza grazie al fratello, è stato uno strumento utilizzato per evitare di lavorare presso l’attività del garante a cui aveva pagato circa 16.000 Euro per ottenere il contratto fittizio.

“[...]il primo lavoro come sei riuscito ad ottenerlo? [...] Ha trovato tramite un annuncio [...] un annuncio dove? Paolo Sarpi [...] ma c’è un posto proprio? C’è un posto proprio [...] si riuniscono tutti gli annunci di quelli che cercano posto per lavoro Chi è che ti ha detto che c’era questo posto?”

Tutti i cinesi sanno che c'è un posto proprio per questo e costa [...] 20 centesimi e si può sapere tutto [...] *Tu sei venuto qui e ci avevi un fratello [...] lavorava in un ristorante se non erro come cuoco [...] ma tuo fratello non ti poteva mica dare la possibilità di inserirti nel ristorante dove lavorava [...] o di presentarti in altri ristoranti? Perché tu sei venuto qui e hai dovuto da solo cercare lavoro?* Perché suo fratello non può decidere questo, cioè non è un capo. *Però tuo fratello non ti ha neanche proposto: "Ti aiuto io a cercare lavoro?"* [il fratello] non sapeva che c'è un annuncio [...] poi suo fratello è andato [a vedere] che c'è proprio un posto per trovare lavoro e sono andati insieme. *Il fratello gli ha dato solo questo tipo di aiuto?* Sì. *Ma secondo te perché invece tuo fratello che già era inserito nel mondo della ristorazione non ti ha dato un aiuto maggiore [...]* E' stato lui che non ha voluto lavorare insieme con suo fratello. *Perché?* [...] perché [...] l'intermediario [il garante] è proprio il capo di suo fratello, quindi si sente un po' in imbarazzo [...] lui non voleva lavorare per [il garante] *Si però l'intermediario [il garante] nei documenti avrà dovuto dichiarare che Lin Feng lavorava presso il suo ristorante?* Lui può rifiutare questo lavoro [...] loro possono decidere "se io volere lavorare qui o io [...] vado a trovare un altro lavoro" [...] *perché tu non hai deciso di lavorare per quel ristoratore [...]* per due motivi: primo lo stipendio, là non è molto [...] soddisfatto e secondo motivo è perché c'è lavorare con il tuo debito *Cioè con l'intermediario [il garante]?* Con l'intermediario [il garante] sì ma c'è debito con lui [...] non è una cosa molto bella [...] non si può essere molto liberi [...] *Tu hai voluto cercare una tua via in un modo indipendente rispetto ai vincoli della famiglia e ai vincoli con la rete etnica?* [...] Cerca di essere indipendente, cerca di trovare un lavoro da solo. [...] *tuo fratello cosa ha detto di questa tua scelta di non lavorare per quel ristoratore e cercarti da solo un lavoro?* [...] Suo fratello è d'accordo con lui [...]" (Lin Feng, Milano)

Wang Chen, invece, dopo il pagamento del debito al garante di Padova ed il lavoro presso il laboratorio degli amici della cugina ad Imola, sottolinea la sua volontà di indipendenza dall'aiuto familiare. Per cui, ha trovato lavoro nel primo ristorante sud-americano gestito da cinesi proprio grazie alle liste di lavoro.

"[...] dal punto di vista di esperienza lavorativa principalmente è tutta a Milano. *E a Milano, in questo anno, hai cambiato più posti di lavoro o solamente uno?* Quello che sta facendo adesso è il secondo lavoro. *Il primo lavoro che cosa è stato?* Anche lì era un cameriere [...] di un ristorante sudamericano. *Gestito da chi?* Gestito dai cinesi [...] *E l'attuale lavoro che cosa fai?* [...] ristorante giapponese e cinese [...] *come mai sei venuto a Milano?* [...] qua ci sono i cugini [...] riteneva che a Milano, quindi una città più grande, anche occasioni lavorative sono molte di più [...] i primi giorni diciamo che suo cugino gli ha presentato un po' come si fa', come non si fa' a cercar lavoro, i giornali, il resto l'ha fatto tutto lui da solo. *Quindi ha cercato lui il primo lavoro?* Sì [...] *Allora tu il primo lavoro come cameriere presso un ristorante di cibo sudamericano gestito da cinesi l'hai trovato attraverso annunci di lavoro?* Sì [...] *Se tu avevi dei cugini qui e degli zii perché non ti sei appoggiato a loro per poter trovare il lavoro?* Perché hai voluto arrangiarti per conto tuo? Ha detto che non è mai piaciuto stare presso i parenti, preferisce stare da solo [...] *Tu non vuoi avere legami ulteriori e debiti di riconoscenza reciproca con i parenti?* E' un questione anche di orgoglio perché se stai presso di loro vuol dire che da solo non riesci a combinare niente" (Wang Chen, Milano)

Osservando gli inserimenti successivi al settore la ricerca mette in luce che, il peso della famiglia nucleare e allargata, si allenta notevolmente a favore dell'importanza assunta soprattutto dalle liste di lavoro e con minor enfasi dalle reti etniche. Infatti su 10 intervistati che hanno avuto più esperienze nella ristorazione nessuno si è avvalso della rete familiare-parentale per trovare un posto di lavoro. I dati mettono in rilievo che solo 3 soggetti si sono rivolti ai rapporti di *guanxi* con amici, mentre 10 hanno preferito impiegare sempre le liste di lavoro e i giornali cinesi per

spostarsi da un locale all'altro²³⁵. Questo nonostante, la gran parte di loro, potesse disporre del supporto di familiari e parenti in provincia di Milano come in altre città italiane. Allo stesso modo, nell'ottenere l'attuale occupazione, dagli intervistati sono state utilizzate le liste di lavoro, preferite alla possibilità di aprire linee di *guanxi* con amici e connazionali. Infatti, su 17 soggetti che al momento dell'intervista lavoravano come dipendenti²³⁶, 8 hanno impiegato le liste di lavoro e i giornali cinesi e 5 i contatti con amici e connazionali²³⁷.

Liu Xiujuan, per esempio, pur avendo la madre a Milano e pur essendo sposata con un uomo cinese che lavora nella ristorazione, ha sempre cercato le varie occupazioni nel settore avvalendosi dell'apporto delle liste di lavoro e, in minor misura, dell'aiuto fornitele dagli amici della madre.

"[...] quanti lavori è se ti ricordi che hai trovato con contatto personale? Ci sono tanti [...] mi ha presentato amici [...] dopo che ti hanno presentato e ti hanno dato la possibilità di trovare questo lavoro tu hai dovuto contraccambiare il favore facendo qualcos'altro? Sì, sì anche dato una cena, una cena [...] e come eri entrata in contatto con questi amici? Li conoscevi prima o li hai conosciuti in Italia? Conosciuta mia mamma [...] Nel secondo lavoro sei stata lì 6 mesi mi hai detto e dopodiché che cosa hai fatto? Poi io [...] lasciato questo lavoro, poi trovato [...] istituzione che offre lista per lavoro [...] trovato tanto posto per lavoro [tanti lavori] 2 giorni, 3 giorni poi mandato via [...] Allora questi lavori li hai trovati attraverso contatti personali o attraverso questa lista di lavoro? Cioè più contatti personali o più attraverso questa lista di lavoro? [...] Più lista di lavoro [...] e ascolta [...] quando c'è questa lista di lavoro. Comprato. Ecco esatto, che cosa significa che hai comprato la lista? [...] sì, chiedo: "Vuoi soldi per lavoro per questa lista?" [...] 30 centesimi dare ci sono [come lavori] anche bar, cameriera, cuoco, sushi men [...] paghi 30 centesimi, ti danno una lista e finisce lì? Giusto. Finisce lì, non hai una quota di iscrizione? No [...] ogni giorno dare [la lista] da lunedì fino alle sabato, dopo domenica no" (Liu Xiujuan, Milano)

Come sottolineato per le reti etniche, inoltre, così anche per le liste di lavoro noto che la loro importanza, diventa cruciale soprattutto per coloro che arrivano in provincia di Milano privi di un network parentale a cui fare affidamento. Uno dei pochi casi incontrati è quello di Giorgia che, dopo aver lavorato presso la fabbrica di abbigliamento di una lontana parente a Roma che le ha garantito mediante un connazionale un contratto fittizio, si è diretta prima ad Ancona e poi a Milano. Nel capoluogo lombardo, non avendo alcun familiare, ha potuto trovare i vari impieghi nella ristorazione cinese grazie, soprattutto, alle liste di lavoro.

"[ultimo lavoro] un ristorante in Via Paolo Sarpi per 1 anno e 7 mesi più o meno fino a Luglio l'anno scorso quando è rimasta incinta [...] Ristorante cinese? Sì Con che mansioni? [...] cameriera [...] ha cercato il lavoro a Milano tramite gli annunci, però non sui giornali, gli annunci stampati tipo da una certa agenzia, perché qua a Milano ci sono delle agenzie che stampano tutti gli annunci [...] Agenzie cinesi? Sì, che cosa 30 centesimi per foglio Siccome ho incontrato altri cinesi che trovano lavoro così si chiama per esempio Zhejiang Press? Sì [...] Zhejiang Press oppure associazione Zhejiang [...]"

²³⁵ E' da precisare che, nei vari inserimenti lavorativi nel settore ristorativo, chi ha impiegato la rete etnica ha anche accostato ad un tempo l'uso delle liste di lavoro. Inoltre, dei 10 soggetti che hanno impiegato le liste di lavoro, 8 potevano contare su una rete familiare dislocata in Italia come a Milano. Allo stesso modo, 2 su 3 soggetti che hanno impiegato le reti etniche, si potevano avvalere della rete familiare.

²³⁶ Su 20 intervistati, al momento dell'intervista, 3 avevano appena concluso il loro ultimo lavoro nell'ambito ristorativo e stavano cercando un'ulteriore occupazione.

²³⁷ Di questi 8 soggetti 6 potevano contare sulla rete parentale a Milano, così dei 5 ben 4 potevano disporre dell'aiuto di familiari e parenti.

Come mai lei ha trovato sempre i lavori attraverso i giornali [...] perché lei non voleva aprire linee di credito con connazionali o amici a Milano [...]? perché a Milano non aveva amici quindi il suo canale di cercare lavoro è solo quello di annunci sul giornale *Ma tu appunto non avevi amici a Milano e mi sembra che non avevi neanche parenti, ma in questo tempo che tu sei arrivata a Milano c'è stato nessuno tipo connazionale che si è offerto di aiutarti a trovare lavoro? [...]* Dice che [...] tanti altri hanno fatto la stessa domanda: “Ma tu vieni qua senza nessun tipo di conoscenza di amici, di appoggio? [...] però come fai?” Lei rispondeva dicendo: “La gente è costretta di cercare di sopravvivere in un Paese totalmente nuovo”. Questa cosa lei non pensava neanche quando era in Cina e invece qua per tutto il costo della vita lei è stata costretta di fare tutto possibile [...] *com'è che hai trovato lavoro invece nel ristorante [ultimo lavoro] ha trovato il lavoro al ristorante sempre tramite quegli annunci stampati sul Zhejiang Press*” (Giorgia, Milano)

Da questa analisi in merito alle interviste condotte ai lavoratori dipendenti, dunque, noto che tra coloro che in Italia o a Milano potevano contare sull'appoggio di una rete familiare o parentale, hanno impiegato sempre con meno incidenza il capitale sociale da essa veicolato nel passaggio dal primo accesso al settore ristorativo e quelli successivi. Pertanto il ruolo di primo piano, che da vari studi viene attribuito alla famiglia cinese più che ai rapporti di *guanxi* nell'agevolare l'inserimento lavorativo dei suoi membri, dalla presente ricerca viene mitigato. Dai dati emerge che gli intervistati, se possono, preferiscono trovare lavoro avvalendosi di strumenti facilmente fruibili, e a prezzi economici, offerti dalla comunità cinese stabilizzata da tempo sul territorio milanese. Se ciò riconferma quanto Ambrosini (2003) e Zucchetti (2002) sostengono sul distanziarsi del migrante dalle reti informali, è comunque un risultato significativo. Se si considera la rilevanza che ha per un *huaqiao* la famiglia cinese, sottolineare il depotenziamento della rete familiare-parentale significa evidenziare una presa di distanza del migrante dal ruolo di controllo morale della cerchia familiare. Essa, dunque, diventa un attore sempre meno cruciale rispetto all'azione economica dei migranti, contrariamente a quanto lo era stata nelle tappe iniziali del progetto migratorio. Inoltre, quando non interviene direttamente sul destino occupazionale, si limita a favorire l'inserimento lavorativo di un suo membro attivando la rete etnica o indicandogli vie alternative di accesso. L'impiego delle liste di lavoro, quindi, diventa la soluzione maggiormente scelta dagli intervistati, perché assicura la ricerca di un impiego in modo indipendente dall'influenza familiare, evitando scontri diretti in caso di attrito tra i membri.

Se pur l'utilizzo delle liste rimanga prevalente, ad un tempo, il migrante sceglie anche i rapporti di *guanxi* con amici e connazionali. Tuttavia, se le *guanxi* di natura economica sono alla base della gran parte delle situazioni di debito pregresse, rispetto all'inserimento lavorativo non assumono una veste economica ma si limitano ad uno scambio di favori reciproco²³⁸. Come accade, però, con la contrazione del debito così in ogni altra situazione di necessità, appellarsi alle *guanxi* non è considerata una scelta

²³⁸ Per ottenere un'occupazione nella ristorazione, grazie alla segnalazione di un amico o connazionale o all'intercessione del *laoban*, il migrante non deve pagare una somma di denaro come espressione di una *guanxi* andata a buon fine. Piuttosto la *guanxi* si esplica per gli intervistati, riprendendo Marcell Mauss (1967) e altri studiosi (Kipnis, 1996, 1997, 2002; Yan, 1994), come uno scambio di doni. La *guanxi*, infatti, si traduce nell'aiuto con la lingua italiana per il disbrigo di pratiche amministrative, oppure nell'offerta di una cena. “[...] visto che hai ricevuto questo lavoro grazie a questo amico, che era l' amico del proprietario, hai dovuto pagare questa persona? [...] Non ha dato soldi, però qualche volta ha offerto una cena al suo amico [...]” (Wu Xiaodong, Milano).

facile. Infatti, come asserisce Yan (1996a), la *guanxi* fa riferimento ad un sistema di valori per cui la restituzione del debito è doverosa ed impone il rispetto del patto suggellato. Pertanto, dai dati di ricerca intuisco che i migranti incontrati, se possono scegliere, non vogliono troppo legarsi alle reti di *guanxi*, pur consapevoli di aver bisogno dell'ampio network di relazioni che caratterizza la comunità cinese a Milano. Infatti, Zheng Huan spiega come per lei sia opportuno non affidarsi troppo alle linee di *guanxi*.

"[...] lei vuole essere totalmente indipendente, non vuole chiedere troppo aiuto ai connazionali. Sì. Perché tu non vuoi chiedere troppo aiuto ai connazionali? [...] non vuole....come si dire? Contrarre [...] debiti [...] non vuole contrarre debiti reciproci. Sì, esatto" (Zheng Huan, Milano)

Il rapporto, dunque, che gli intervistati dimostrano di avere con i connazionali e con la comunità cinese è ambivalente, perché consapevoli dell'intricata rete di rapporti racchiusi in essa e del costo che comporta fare appello alla gamma di aiuti che la comunità può offrire. Inoltre, considerare o meno "comunità" la presenza cinese a Milano, è un punto sul quale non tutti gli esperti incontrati si trovano concordi. In tal senso, è interessante comprendere se i network familiari ed etnici che creano quel "reticolo" di relazioni (Chiesi, 1999) attraverso le quali si snodano le azioni dei migranti, diano vita o meno ad una comunità.

"Possiamo parlare di comunità cinese o no? Sì e no [...] secondo me in questo momento [...] il collante forte, aggregativo della vecchia comunità milanese quella degli anni '80 evidentemente non c'è più [...] le associazioni dei cinesi a Milano che prima si riunivano in un'unica comunità riconosciuta oggi sono tante e, quindi, si può parlare piuttosto di famiglia influenti che dettano le linee di una comunità al plurale [...] non è più una comunità marmorea, una comunità dove la scala piramidale del potere delle gerarchie è così fortemente organica come un tempo, ma di aree di influenza all'interno di comunità di famiglie [...] che sono poi i gruppi del potere [...] Perché si è passati da questo concetto di comunità più strutturata a questa frammentazione all'interno [...]? Perché la comunità si è arricchita per motivi economici a mio avviso per cui si sono creati tanti centri di poteri economico e perché poi i flussi migratori si sono frammentati anche con diverse aree di provenienza. Ovvero laddove la comunità tradizionalmente proveniva da un'unica area del Zhejiang e, in particolare dalla cittadina di Wenzhou, oggi possiamo riconoscere delle provenienze [...] in più c'è un altro fenomeno che è quello della nascita di una seconda generazione, all'interno della comunità, che crea le sue reti e si allarga anche verso l'integrazione in senso dell'integrazione con la comunità milanese [...] le seconde generazioni sono fortemente italianizzate [...] quindi c'è una comunità che rappresenta il nucleo fondante originario e nuove comunità che si strutturano attorno a nucleo di potere nuovo [...] un terzo fenomeno è dato dalla emigrazione povera e non strutturata fuori dal controllo della comunità" (Sinologa, Milano).

2.2 Prospettive di permanenza o fuoriuscita dalla ristorazione cinese

La possibilità di continuare a lavorare nell'imprenditoria cinese oppure di fuoriuscirne, preferendo il lavoro nella ristorazione o in altri settori del mercato del lavoro locale, è una prospettiva che ho voluto indagare. Essa si allinea con altre ricerche italiane, incentrate sul distretto dell'abbigliamento e del tessile di Prato (Marsden, 2003), che approfondiscono il tentativo del distacco dei dipendenti dalle nicchie occupazionali cinesi. In tal senso, ho voluto comprendere se i migranti cinesi considerino l'ambito della ristorazione un settore in cui investire il proprio capitale sociale ed umano in vista di una carriera lavorativa.

Dai dati di ricerca noto che la possibilità di lavorare per ristoranti italiani ha riguardato solo 6 lavoratori dipendenti su 20. In particolare, il peso che la rete familiare-parentale ha avuto nel facilitare l'uscita dall'impresa cinese, ha un'incidenza paritaria a quella della rete etnica e delle liste di lavoro²³⁹. Tuttavia questi dati non ribaltano l'analisi descritta in precedenza sul depotenziamento della rete familiare a favore delle agenzie di lavoro informali. Piuttosto esortano a compiere una riflessione sul ruolo che l'ampio network familiare cinese, e le stesse reti etniche, assumono nell'impiegare esclusivamente il capitale sociale specializzato veicolato dai network (Bianco, 1996). Pertanto il capitale migratorio, come lo definisce Cologna (2003), delle reti relazionali di famiglie spinge il migrante a continuare a lavorare nelle nicchie economiche sviluppate dall'imprenditoria cinese. Questo dimostra che i contatti di cui la famiglia cinese dispone sono, prevalentemente, legati ai settori economici a livello locale e tipici dell'economia cinese, per cui favorisce in eccezionali casi la fuoriuscita da essi. Allo stesso modo, la specificità del capitale sociale, riguarda anche le reti etniche²⁴⁰.

Nel caso di Chen Ting, l'attuale lavoro che svolge da 5 mesi presso un ristorante italiano, l'ha ottenuto grazie ad un amico della zia con cui lei vive a Milano. Allo stesso modo Lin Feng, in Italia da 3 anni, dopo un primo lavoro presso un ristorante cinese, ha avuto l'occasione di inserirsi in un ristorante italiano grazie alla rete parentale.

"[...] quando sei ritornata a Milano sei ritornata ad abitare da tua zia? Sì. [...] Come hai trovato questo lavoro? Questo lavoro è stato presentato da sua zia, perché comunque un amico della zia Che ha un ristorante? No, è stato presentato da un amico della zia [...] non è il proprietario di questo ristorante dove lavorava. Quest' amico della zia l' ha portata presso un altro ristorante? Esatto [...] hai dovuto contraccambiare il favore facendo qualcosa? Non mi sono sentita di ricambiare il favore, perché comunque è un caro amico della zia, quindi si sentisse come se fosse la zia. Non si era sentita in obbligo di sdebitarsi [...] non c' era bisogno di essere così formale con questa persona" (Chen Ting, Milano)

²³⁹ Osservando i dati di ricerca si comprende che, su 20 lavoratori dipendenti di cui 3 al momento dell'intervista avevano appena concluso un'esperienza lavorativa, 5 stavano lavorando in ristoranti italiani e 1 in un ristorante giapponese gestito da italiani. Di questi, 2 erano stati favoriti nel trovare lavoro dalla rete familiare, 2 da quella etnica mentre altri 2 avevano impiegato le liste lavorative.

²⁴⁰ Considerando il complessivo percorso lavorativo dei lavoratori dipendenti emerge che, solo 4 di loro, hanno avuto la possibilità di lavorare per datori italiani in altre città italiane, prima di arrivare a Milano. Per 3 di questi intervistati l'accesso alla ristorazione italiana è stato possibile grazie a rapporti di amicizia, mentre per un solo soggetto grazie alla rete parentale.

“[...] mi avevi detto che un amico ti aveva dato la possibilità di avere questo tuo attuale lavoro [...] lo conoscevi prima, lo hai conosciuto qui? [...] E’ un parente [...] però non è parente molto vicino [...] Ma sei stato tu a rivolgerti a lui [...] oppure è stato lui a venire in cerca di te? [...] E’ stato lui [Lin Feng] è andato a trovarlo [...] perché proprio lui e non altri? [...] ha chiamato tutti amici: “Ho bisogno di un lavoro” [...] poi è stato proprio questo amico Un “amico – parente” quindi a dargli questa opportunità? Sì” (Lin Feng, Milano)

Chen Yichen, invece, dopo vari lavori svolti nella ristorazione e trovati per di più attraverso la rete familiare oppure le liste di lavoro, ha avuto la possibilità grazie ad un amico cinese di inserirsi nell’attuale ristorante italiano in cui lavora da 4 anni.

“[...] perché te ne sei andato da questo ristorante e sei entrato nel ristorante italiano? Ha detto che ha trovato questo lavoro in ristorante italiano perché ha sentito dal suo amico che questo ristorante italiano sta [...] reclutando le persone” (Chen Yichen, Milano)

Se effettuo una valutazione complessiva sui dati di ricerca, piuttosto noto che sono le “agenzie di lavoro informali” che forniscono le maggiori possibilità di uscita dalla nicchia della ristorazione cinese ai migranti che giungono a Milano. Infatti, tali strumenti non pubblicizzano solo opportunità lavorative promosse da titolari cinesi di inserirsi nella ristorazione cinese classica, oppure in altri tipi di attività gestite sempre da cinesi, ma vengono inserite anche offerte lavorative da parte di ristoratori italiani. Deduco, pertanto, dai dati che la permanenza o meno nel settore ristorativo cinese o la transizione verso il mercato del lavoro tradizionale, è legata a più fattori. Da un lato, le opportunità lavorative del migrante dipendono dall’interconnessione dei network con il circuito economico cinese; dall’altra, le liste di lavoro offrono soluzioni alternative ai meccanismi delle reti. Attraverso le liste, infatti, il migrante può decidere, se il suo livello di capitale umano glielo consente, di inserirsi nella ristorazione italiana svincolandosi dal capitale sociale dei network con la possibilità di acquisire un differente know-how. Infatti, come studi internazionali sul rapporto tra migrazione e capitale umano evidenziano (Zhou, 2007; Hou, 2009; Chiswick e Miller, 2002; Light et al., 1994), la scarsa conoscenza della lingua della società ospitante blocca le aspettative del migrante costringendolo a stanziare nell’economia etnica o di enclave. La gran parte degli intervistati, infatti, avrebbe come progetto quello di inserirsi nella ristorazione italiana, oppure cercare occupazione in altri ambiti del mercato del lavoro tradizionale, ma l’ostacolo maggiore è la scarsa padronanza della lingua italiana che li pone in una situazione di forte limitazione nonostante il livello di istruzione medio-alto di alcuni²⁴¹. E’ importante sottolineare che questo riguarda sia gli intervistati giunti in Italia da più tempo, soprattutto i maschi rispetto alle femmine dimostrando di aver acquisito meno nozioni linguistiche come Ceccagno stessa sottolinea (1998), che coloro che sono giunti in Italia da qualche mese o da minimo 1 a 5 anni. La ricerca, dunque, conferma le difficoltà linguistiche dei cinesi e la loro conseguente permanenza lavorativa nel contesto “etnico”, rilevate anche da altri studiosi (Ceccagno, 2004).

²⁴¹ Considerando tutti e 30 gli intervistati si nota che solo 2 hanno un diploma di scuola elementare, mentre 10 sono in possesso di un diploma di scuola media inferiore, 12 di un diploma di scuola media superiore pari ad un Liceo o ad un Istituto professionale, mentre 6 hanno conseguito la laurea in Cina oppure in Italia.

Nel caso di Zhu Xueliang e di Zhu Qiming emerge in modo chiaro la volontà di entrambi di inserirsi in settori del mercato del lavoro locale, fuoriuscendo dal contesto “etnico”. Tuttavia, pur esprimendo fiducia nelle loro capacità, mostrano anche un forte rammarico nel non possedere un livello sufficiente della lingua italiana, che consenta loro di inserirsi in breve tempo nella ristorazione italiana.

“Durante tutti questi lavori che tu hai fatto ti eri informata di quanto invece potevi guadagnare se andavi a lavorare per ristoratori italiani? [...] si è informata però non si è mai presentata presso italiani, perché comunque l’ostacolo linguistico e poi comunque nessuno la presentava [...] Quali sono i tuoi progetti per il futuro? Per il momento mandare il figlio in Cina e trovare un lavoro italiano [...] Sempre in un ristorante o in altri settori? Basta un lavoro, basta riuscire a cercare un lavoro. Perché per italiani? Perché si sente sfruttata, si sente sfruttata dai cinesi e quindi piace lavorare per italiani perché secondo lei sono più giusti. E questo non ti spaventa di staccarti dalla comunità cinese? No [...] sta studiando con impegno l’italiano e adesso poi quando il bambino sarà un attimino più grande lo manderanno in Cina dai nonni quindi [...] crede di trovare sicuramente un lavoro perché ha le mani, ha i piedi, ha le possibilità di lavorare [...] con la sua competenza in italiano è impossibile non riuscire a trovare un lavoro” (Zhu Xueliang, Milano)

“[...] ti sei mai informato di quanto potresti invece guadagnare [...] se andassi a lavorare per ristoranti italiani [...]”? Ha detto che ha sempre pensato di poter lavorare magari presso italiani, però ha problemi, l’ostacolo linguistico è un grosso problema [...] quali sono le tue prospettive per il futuro? [...] Ha detto che vorrebbe imparare l’italiano e vorrebbe andare a lavorare presso italiani, però ho detto [l’interprete ha chiesto a Zhu Qiming]: “Ma italiani sempre nel settore della ristorazione?” [Zhu Qiming] “Non mi è mai piaciuto lavorare” [nella ristorazione] [...] si sente molto meglio a lavorare presso le aziende italiane perché comunque sono più assicurate, poi comunque burocraticamente a posto [...] non ti spaventa l’idea [...] di uscire dal mercato etnico cinese quindi di staccarti da un circuito lavorativo cinese, oppure no? Non lo spaventa, perché impara l’italiano [...] i tuoi genitori sarebbero contenti di te oppure no?. Sicuramente sono con lui” (Zhu Qiming, Milano)

Inoltre è interessante notare che gli intervistati non esprimono alcun tipo di preoccupazione verso un’ipotetica valutazione negativa, di familiari e parenti come di connazionali, nel caso riescano a distanziarsi dal contesto economico cinese. Al contrario, dalle interviste apprendo che questa possibilità di fuoriuscita non è percepita dai membri del network come un allontanamento dallo stesso. Posso dedurre che questo sia dato dal fatto che, il fulcro delle loro relazioni sociali ed anche economiche in qualità di consumatori, sia il contesto di enclave. Quindi l’enclave e la rete relazionale cinese rappresenta per loro il principale riferimento delle proprie reti ed abitudini, spostando solo al di fuori la dimensione lavorativa. Inoltre dalle interviste emerge che, il transitare dalla ristorazione cinese a settori del mercato del lavoro locale, è una scelta del singolo valutata positivamente, soprattutto dalla famiglia nucleare, oltre che dalla rete etnica. Quest’ultima la considera una conquista avvantaggiante sotto vari profili, soprattutto, lavorativi ed economici²⁴². La ricerca, dunque, si allinea con quanto rilevato

²⁴² I dati, comunque, evidenziano che se il migrante non vive con i propri familiari o parenti, non tende a condividere le sue scelte lavorative preferendo orientarsi liberamente. Per cui, non sempre la posizione lavorativa del soggetto è oggetto di confronto con familiari ed amici. Questo viene confermato anche da un’intervista ad un esperto: “La famiglia segue sempre il progetto migratorio, le circostanze e le situazioni in cui i propri membri si trovano? [...] a grandi linee ti direi sì cercano di tenersi informati su come i figli stanno, fanno e via dicendo, ma poi i figli possono anche farsi abbastanza i fatti loro. Di fatto moltissimi fan così. Per cui i genitori pensano una cosa e i figli ne fanno altre [...] tutto questo in realtà [...] praticamente mai mette realmente in discussione i legami familiari di per sé [...] quello che dovresti andare a cercare per segnalare un distacco radicale tra genitori e figli è quando hai dei figli con

anche da Marsden (2003) in merito al distretto di Prato, che evidenzia come i migranti cinesi puntino ad una migliore condizione lavorando per datori italiani. Sperano, infatti, di poter ottenere un avanzamento in termini retributivi e di poter vivere migliori condizioni lavorative.

Questo emerge dalle parole di Liu Xiujuan che, per due anni, ha lavorato come barista in un ristorante italiano e da un anno sta lavorando come cameriera in un altro locale italiano.

“[...] visto che tu hai iniziato a lavorare per datori di lavoro italiani [...] hai avuto delle conseguenze da parte dei cinesi che tu conoscevi? [...] nessuno ha detto niente? Nessuno, però ha detto: ‘Ah vai a lavorare per italiano? E’ meglio!’” (Liu Xiujuan, Milano)

Dalle interviste emerge anche che, la volontà di fuoriuscita dal circuito dell’imprenditoria cinese, significa tentare di avvicinarsi al contesto sociale italiano rispetto al quale soprattutto i giovani incontrati mostrano una spiccata curiosità e il desiderio di relazione.

“[...] Senti, pensi di sposarti un giorno? Certo. Con una donna cinese, con una donna italiana o con una donna di un’altra nazionalità? Ha detto che se avrà un ottimo italiano, pensa di scegliere una donna italiana. Come mai? Perché sono molto più cortesi, sono molto più buone, cioè sanno cos’è l’educazione. Ha detto che, comunque, non sono come le mogli cinesi che sono molto tirchie e cercano di avere tutto sotto mano [...] compreso il marito, cioè controllare il marito fino al midollo [...]” (Luo Wencheng, Milano).

Effettuando, dunque, una valutazione più ampia dei dati posso affermare che l’entrata nella ristorazione italiana non è solo un’opportunità legata alla presenza sul territorio delle “agenzie di lavoro informali”, ma molto dipende dai fattori di “spinta personale” del soggetto. Con essi, intendo la volontà di studiare la lingua italiana seguendo corsi presso varie associazioni presenti a Milano, con l’obiettivo di raggiungere un minimo livello di comprensione. A questo si accosta l’aiuto che i genitori oppure il coniuge possono dare al soggetto, interessati alla sua formazione e crescita personale-professionale, e non solo al suo guadagno utile al bilancio familiare. Non meno importante è il fattore età: i giovani sono più motivati rispetto agli adulti a compiere i passi necessari per fuoriuscire dal contesto dell’economia di enclave. Non è una questione solo di capacità linguistica. A tal proposito, infatti, gli stessi corsi di lingua cinese presso Peonia erano frequentati da giovani migranti e pochissimi adulti, tra i quali il numero delle femmine era quello più alto. E’ una questione suppongo anche di anzianità migratoria: chi da più tempo lavora all’interno dei settori dell’economia cinese tende a permanere in essi, perché ha consolidato le proprie reti di conoscenza, appoggio e opportunità, abituandosi ai ritmi lavorativi e alle regole consuetudinarie che scandiscono le azioni economiche all’interno dell’enclave.

Infine la ricerca evidenzia che la prospettiva di permanere nella ristorazione cinese sussiste, per molti intervistati, come progettualità futura se legata all’ipotesi di

genitori completamente non curanti, non si curano più di questa persona. In quindici anni non mi è mai capitato un singolo caso di situazione di questo tipo cioè dove tu abbia questo genere di separazione proprio netta che significa di fatto un abiura del proprio sangue” (Sociologo e sinologo, Milano).

diventare *laoban*. Tuttavia i cinesi intervistati mostrano di essere consapevoli che, prima di intraprendere un progetto imprenditoriale di questo tipo devono acquisire più esperienza, una miglior conoscenza linguistica e del contesto italiano in cui andranno ad operare. Inoltre, se la possibilità di diventare *laoban* entusiasma i dipendenti per il prestigio che tale ruolo assume, sono anche consci che è necessario disporre di capitale finanziario. Un obiettivo che li porterebbe ad appellarsi nuovamente all'aiuto economico della rete familiare, parentale ed etnica. Infatti i giovani intervistati sanno che avrebbero necessità del sostegno di familiari e parenti, con i quali condividere gli sforzi iniziali del progetto imprenditoriale, come in futuro nell'auspicabile prospettiva di ritornare in Cina per gestire attività nella ristorazione oppure in altri settori non propriamente tipici dell'economia cinese. Come sottolinea Ambrosini (2005), dunque, la migrazione di ritorno diventerebbe un'opportunità per reinvestire il capitale umano acquisito nella ristorazione lanciando nuove prospettive di imprenditorialità²⁴³.

Xu Dan, attualmente sushi men in un ristorante giapponese di Milano, ha in effetti la prospettiva di aprire un proprio locale nel capoluogo lombardo rivolgendosi ai propri genitori per un supporto economico iniziale.

“Quali sono i tuoi sogni? Quali sono tuoi desideri qui in Italia? Allora diciamo che di sogni non ne ha molti [...] a lui piace essere più concreto, quindi magari spera un giorno di aprire un negozio, un ristorante suo, quindi fra un paio di anni [...] adesso pensa a migliorare il suo italiano e a lavorare sodo in modo da permettersi economicamente fra un paio di anni [...] di aprire [...] un ristorante tutto suo. Ma qui a Milano o in Cina? Milano [...] lui si sente condizionato dalle reti famigliari nelle sue scelte [...] allora diciamo che lui sicuramente li prende in considerazione quindi, magari, se fa delle scelte che, per esempio, la famiglia o gli amici non sono d'accordo sicuramente ci pensa però [...] pensa i pro e i contro, in base a quello decide. Volevo chiederti un'ultima cosa: se tu aprirai un ristorante, pensi che chiederai aiuto economico ancora ai tuoi famigliari [...] oppure pensi che non sia possibile perché la quota di capitale che ci vuole è troppo elevata? Ha detto che è molto difficile rispondere questa domanda perché bisogna valutare se è più importante l'occasione o è più importante il denaro che ha a disposizione, perché magari adesso non ha tanti soldi [...] però c'è un'occasione che lui magari gli piacerebbe prendere, in questo caso magari lo prende e chiede ancora prestiti, per esempio, preferibilmente ai famigliari, quindi allo zio, alla papà, alla mamma. Ma con la tua abilità adesso di essere maestro di sushi, saresti già in grado di avere un tuo ristorante, secondo te? A parte la lingua ha detto che però, comunque nel gestire, secondo lui ce la fa” (Xu Dan, Milano)

Allo stesso modo, Fabrizio è intenzionato ad investire il capitale umano che sta acquisendo nel settore ristorativo aprendo un bar con i propri genitori, entrambi aventi una lunga esperienza in questo ambito. Nel prossimo futuro, inoltre, auspica la possibilità per la propria famiglia di emulare altri parenti che sono riusciti ad amplificare le proprie possibilità di business investendo in Cina.

“Mamma e papà hanno fatto questo giro di telefonate nel settore della ristorazione, ma perché ci tenevano che tu ti avvicinassi al settore della ristorazione cinese? Ma il pensiero dei miei genitori è aprire loro un ristorante o un bar. Quindi per te c'è un progetto lavorativo in comune futuro? Sì. [...] I tuoi genitori pensano che il settore della ristorazione cinese sia ancora buono come settore su cui puntare per avere successo economico? Adesso non più perché ormai [...] di ristoranti ce ne sono proprio tantissimi, magari adesso si può dire che è meglio puntare sul bar perché il rischio è basso

²⁴³ La prospettiva di ritornare in Cina per altri intervistati non è legata alla chance di avviare proprie attività con il capitale finanziario guadagnato in Italia, ma alla possibilità di ritornare alla vita precedente la migrazione. In questo, infatti, sono incoraggiati dallo sviluppo economico del loro paese per cui alcuni esprimono più ottimismo in una migrazione di ritorno rispetto che in un progetto migratorio in Italia.

[...] si guadagna un po' di meno rispetto al ristorante però il rischio è basso. Magari te apri un ristorante spendendo 300.000-400.000 euro [...] e se non va' bene l'affare neanche tutta la vita riesci [a coprire il debito] *Loro ci tengono tanto a questo sogno?* Non è che proprio un sogno [...] il fatto sempre della concorrenza..., degli zii che diciamo hanno abbastanza soldi e noi che cioè siamo un po' così, così cioè non si può dire che siamo poveri o siamo ricchi, siamo là. Però ogni cinese ha la sua ambizione: è guadagnare i soldi. *Più o meno quanti soldi sono necessari per aprire un bar a Bologna?* 200.000-300.000 euro. Un bel bar. *Tu pensi poi di continuare a gestire il bar o aprire altre attività in Cina?* Dipende come va il bar" (Fabrizio, Milano)

3. Il migrante cinese e la transizione al lavoro autonomo

3.1 Il ruolo della famiglia

La prima parte di questo capitolo riguarda anche il ruolo della famiglia cinese in merito alla transizione al *self-employment*. Rispetto al passaggio al lavoro autonomo, infatti, ho voluto osservare se la famiglia nucleare e allargata riesce a sostenere il migrante nel suo progetto di diventare titolare di un'attività nella ristorazione colmando i suoi svantaggi economici e culturali. Come la letteratura internazionale mette in evidenza (Chang e Chiang, 1996; Redding, 1993; Zhou, 1992; Wong, 1988, 2005; Benton e Pieke, 1998), così anche la ricerca conferma che la famiglia cinese sostiene il progetto imprenditoriale di un suo membro fornendogli tutto il supporto possibile e divenendo parte attiva dello stesso. Dunque, se l'ampia famiglia cinese assume un ruolo meno enfatico rispetto all'accesso alla ristorazione soprattutto negli inserimenti successivi al primo, in merito alla prospettiva di imprenditorialità riveste un ruolo di centralità. Pertanto, l'azione delle reti etniche e dei rapporti di *guanxi* si colloca in secondo piano a quella delle reti familiari e parentali.

Tra i 10 ristoratori intervistati, di cui 7 sono attualmente titolari di uno o più ristoranti mentre 3 di bar, si devono distinguere due casi principali. Da una parte, vi sono i cinesi giunti a Milano intorno agli anni '80 e '90 e coloro che sono arrivati adolescenti nel medesimo periodo; dall'altra, vi è chi è nato in Italia e chi vi risiede da meno di 10 anni. Per cui nel campione di intervistati vi sono soggetti che, da una parte, sono cresciuti nell'ambito ristorativo poiché i genitori gestivano un locale a Milano; oppure chi è stato introdotto nella ristorazione grazie all'apporto dei parenti che ne hanno favorito l'arrivo in Italia e nella cui impresa sono stati inglobati²⁴⁴. Dall'altra, vi sono quei soggetti che, pur non potendo usufruire del supporto di familiari e parenti

²⁴⁴ A questi casi si accosta quello di Zeng Yang la quale ha iniziato il suo percorso imprenditoriale nel laboratorio di abbigliamento dei parenti del marito. In seguito, la sua carriera professionale non ha avuto inizio nella ristorazione, ma è continuata in quello dell'abbigliamento. Con il marito ha avviato un primo laboratorio di confezioni a Torino e un secondo a Milano. Pertanto, la transizione alla ristorazione, è avvenuta solo in un secondo momento con l'apertura nel 2005 di un primo ristorante a Milano in qualità di socia di un suo amico. "*E a Torino, ha aperto la sua prima attività?* Laboratorio [...] *E quanto è durata questa attività?* Un anno mezzo, quasi [...] *produceva vestiti?* Sì [...] non va bene Torino, non mi piace [...] lavoro pochi [...] *questo laboratorio [...] era un suo sogno, un suo desiderio?* [...] prima cosa volevo fare attività, non è sogno, perché vengo qua, se non c'è mia attività, io non c'è bisogno vengo qua [in Italia] [...] *non le piaceva Torino ed è tornata a Milano.* Tutti i due è tornato Sì, *tutte e due siete tornati a Milano e avete aperto questo bar in Via Padova?* No, no, no, laboratorio. *Ancora laboratorio a Milano. E questo laboratorio, per quanto tempo?* Ah, fino adesso, ce l'ho ancora. *Quindi, lei ha iniziato con il laboratorio [...] 1995, sì [...] E quando, invece, ha aperto il suo primo ristorante?* [...] Prima 2005" (Zeng Yang).

titolari di un locale, hanno deciso di inserirsi nella ristorazione, anni fa o di recente, poiché in possesso di un'esperienza professionale in questo settore o attratti dagli sviluppi imprenditoriali che il settore offriva. Il campione di intervistati, quindi, è stratificato e questo dà un'idea di come il settore della ristorazione sia differenziato al suo interno.

Nel primo caso rientrano le storie di ristoratori, anche di giovane età, i cui genitori o parenti sono giunti a Milano quando la migrazione cinese non era un fenomeno rilevante. Questi ultimi si sono inseriti nel settore della vendita ambulante o della pelletteria, per poi iniziare in quello della ristorazione come lavoratori dipendenti, aprendo in seguito il primo ristorante come autonomi. Il conseguimento di una sicurezza in tale ambito ha significato il coinvolgimento di figli e nipoti, che hanno vissuto le difficoltà legate all'avvio dell'attività visto che, negli anni '80 a Milano, la ristorazione cinese era un ambito ancora poco apprezzato. I giovani, dunque, hanno vissuto il ristorante come una "questione di famiglia" che li ha posti, sin da piccoli, di fronte a responsabilità e sacrifici. Come sottolineano Waldinger e colleghi (1990) e Light e Gold (2000) la loro formazione è *on the job*, ossia è avvenuta all'interno del contesto familiare che ha trasmesso loro tutte le conoscenze necessarie in termini culinari, organizzativi e gestionali. Ad un tempo, come asseriscono anche Chen (2001) e Cologna (1997), il loro coinvolgimento è stato progressivo poiché, avendo una maggiore conoscenza della lingua italiana, hanno svolto mansioni di affiancamento²⁴⁵.

Giorgio è un ristoratore di 32 anni i cui genitori sono stati tra i primi titolari di un laboratorio di pelletteria nel quartiere Paolo Sarpi ed, in seguito, si sono dedicati al settore della ristorazione. Giorgio si è approcciato all'impresa familiare sin dall'età di 14 anni, svolgendo le mansioni basilari fino a quella principale di cuoco, finché a 23 anni il padre gli ha ceduto il ristorante succedendo alla gestione della sorella.

"Quali sono state le sue tappe lavorative fino al momento in cui ha aperto il suo primo locale? No, bhé il locale non l'ho aperto io. Il locale l'ha aperto mio padre all'inizio [...] ad un certo punto della vita scolastica, ero tipo in quarta superiore, mi ricordo avrò avuto 17 anni, mia sorella seconda che gestiva il ristorante prima di me ha detto: "Mi sposo". Mio padre allora lì mi ha fatto scegliere. Mi ha detto: "O tu continui a studiare e noi comunque cerchiamo di mandare avanti il ristorante senza te, poi pensiamo di venderlo e tu farai la tua vita come tutti, facendo il mazzo a scuola, quindi lavorando, poi cercare lavoro fuori, oppure segui la nostra vita, la vita da cinese [...] stai in sto ristorante e poi facciamo qualcosa insieme". Io gli ho detto: "Bhé seguo i miei genitori", anche perché a scuola non è che andavo così bene, ho deciso di mollare e ho seguito i miei genitori [...] Ma all'epoca lei non ha mai avuto la voglia di cambiare [...] o ha sempre pensato [...] che quella fosse la sua strada [...]?" No, bhé io ho pensato di cambiare tante volte però, di volta in volta, valutavo la via migliore ecco. Io sono opportunisto, da questo punto di vista ho detto: "Ma cos'è che mi conviene di più realmente per

²⁴⁵ Tra coloro che si sono introdotti nella ristorazione cinese, grazie a familiari e parenti presso le cui attività hanno lavorato come collaboratori familiari, vi sono pochi casi. Uno di questi è stato descritto nel precedente paragrafo ed è quello di Ma Li introdotta dagli zii, mentre un secondo è quello di Michele. Grazie alla sorella è giunto in Italia lavorando prima nel suo laboratorio di abbigliamento e poi, mediante *guanxi* con vari amici, come cameriere ed aiuto-cuoco in varie città del nord d'Italia. E' stato però grazie alla sorella che è ritornato a Milano e ha potuto continuare nel settore della ristorazione lavorando come cameriere nel ristorante gestito da lei. "[...] poi Milano ristorante del sua sorella ristorante italiana [di cucina italiana]. *Hai lavorato nel ristorante di sua sorella?* Sì, perché sua sorella nell'anno [...] '95 si è trasferita a Milano ha aperto un ristorante. *Era un ristorante di cucina italiana?* Di cucina italiana. *Per quanto tempo hai lavorato nel ristorante di tua sorella?* Fino al '99 [...] e a Milano abitavi nella casa di tua sorella? Sì, sua sorella ha comprato anche un appartamento per lui *Tua sorella ti ha comprato un appartamento?* Bilocale. Questa cosa in Cina è abbastanza comune" (Michele, Milano).

il mio futuro e per la mia futura famiglia?”, perché andare a lavorare per gli altri, cioè prendere uno stipendio per me non è compatibile con il mio obiettivo [...] *Quindi lei ha sempre praticamente lavorato con i suoi famigliari?* Sì, sì, sì. [...] *Ma lei quanto tempo ha lavorato presso il ristorante di famiglia prima di iniziare a gestirlo totalmente?* Io ho iniziato a 17 anni a lavorare seriamente, anche perché comunque già a 14 ho cominciato a dare una mano al bar a lavare bicchieri [...] da solo, senza mia sorella, con i miei genitori, quindi io gestivo la parte della sala [...] facevo gli ordini [...] facevo la cassa [...] Adesso ormai [...] 23 anni me lo hanno lasciato totalmente [...] Ho cominciato ad imparare a cucinare, sono entrato nell’ottica del ristoratore, in più devo essere, innanzitutto, un cuoco...ok? Ho imparato a cucinare e da lì son partito. Comunque il ristorante è un lavoro veramente duro, veramente duro! *Lei ha iniziato con il cuoco?* Sì, sì. *Poi faceva il cameriere?* Esatto, esatto” (Giorgio, Milano)

Allo stesso modo Wang Guoqiang, di 32 anni, è nato in Italia ed è figlio di un immigrato di Hong Kong e di una donna siciliana. Il nonno, uno dei primi cinesi a giungere a Milano, era uno stimato cuoco già ad Hong Kong che ha continuato a lavorare nel settore della ristorazione anche a Milano. La prima attività di famiglia è stato un negozio di pelletteria, finché nel 1974 il nonno ha aperto il primo ristorante di cucina cantonese che ha chiuso nel 1986. In seguito, nel 1979, il padre di Wang Guoqiang ha aperto il proprio ristorante che, attualmente, Wang Guoqiang gestisce. Wang Guoqiang, quindi, ha acquisito la sua formazione grazie al nonno e al padre, nel cui locale ha sempre lavorato assieme agli altri fratelli. In seguito, finita la scuola dell’obbligo, il padre ha voluto che il figlio entrasse nell’impresa familiare come “socio” in modo da avviarlo alla futura conduzione dell’attività.

“Papà era il cuoco. Tua mamma che mansioni aveva nel Mandarin?” Ha lavorato in cucina con mio papà [...] *Tutti voi fratelli e sorelle eravate coinvolti nel ristorante?* Sì diciamo che c’hanno dato proprio il minimo indispensabile per gli studi. *Quanti anni avevi quando hai iniziato a lavorare nel ristorante?* Ne avevo compiuti forse 13-14 anni. *Quali sono state le tue mansioni?* Ho iniziato come lavapiatti. *Quando lavoravi?* [...] Tutti i giorni [...] *I tuoi fratelli hanno studiato invece?* [...] Nessuno di noi. In poche parole io e i miei fratelli maschi ci davamo il passaggio del lavapiatti [...] mio fratello ha finito la terza media è venuto a lavare i piatti e io mi sono trasferito in sala, e a sua volta anche l’altro fratello. Alla fine loro venivano a lavare i piatti e noi iniziavamo a lavorare in sala [...] *Quante ore lavoravi al giorno?* Eh abbastanza, il lavoro dei ristoranti [...] *Qual è stata la tua progressione lavorativa nel Mandarin?* Prima lavapiatti e poi? Cameriere. Poi? Titolare. *Quindi tu non sei passato alla cucina [...]*? No, io in tutti questi anni qui ho preso moltissimo a mio nonno [ho imparato molto da mio nonno] ho preso tanto della lavorazione a mano quindi involtini, ravioli, toast di gamberi, guangtong fritti, faccio tante lavorazioni a mano. *Hai appreso queste cose da tuo nonno?* Sì perché mio padre a differenza di mio nonno era un cuoco molto estroverso: era bravissimo con i fornelli ma non era abile con le mani a impastare [...] invece mio nonno era più bravo a impastare a tagliare con il coltello [...] *In che anno sei entrato nel Mandarin?* Nel 1992. L’anno in cui è aperto questo ristorante. A giugno del ’92 ho finito la terza media. *Quindi dal ’92 al 2001 hai lavorato come dipendente per tuo padre. Avevi un contratto?* [...] abbiamo fatto l’impresa familiare” (Wang Guoqiang, Milano).

E’ da precisare, comunque, che le precedenti sono storie di élite che differenziano questi intervistati da molti altri migranti cinesi che, al contrario, hanno dovuto ripercorre l’ascesa occupazionale partendo dal basso. Tali storie mettono in risalto come, l’appartenenza ad una tradizione imprenditoriale-familiare, sia decisiva affinché il giovane cinese si avvii verso la gestione manageriale e organizzativa di un locale.

Per quegli intervistati, invece, che non sono stati introdotti in locali gestiti da familiari o parenti, l'apporto della famiglia non si è potuto esplicitare sul trasferimento del background formativo ed esperienziale. Piuttosto, si è concretizzato in un sostegno morale dei genitori in merito alla conduzione dell'attività. In tutti e due i casi, comunque, la ricerca evidenzia che è stata la famiglia prima di tutto nucleare a fornire il capitale finanziario necessario per l'apertura dell'attività, come altri studi internazionali rilevano (Chan e Chiang, 1994). Il supporto economico dato dalla famiglia accomuna le varie generazioni del medesimo lignaggio: come il nonno aveva aiutato il padre a diventare *laoban*, così il padre aiuta i figli²⁴⁶. In particolare dai dati di ricerca noto che, coloro che hanno ereditato l'attività dai genitori, hanno ricevuto la gran parte del sostegno economico dagli stretti familiari; mentre coloro che non partono con un'attività avviata hanno dovuto fare appello ad una rete più ampia di capitale sociale, data dalla parentela perché debole l'aiuto di familiari stretti.

A 22 anni Chiara e sua sorella hanno rilevato l'attuale ristorante dalla sorella maggiore, che l'aveva gestito per 10 anni. Questa scelta è stata possibile perché Chiara ha ricevuto il capitale finanziario dal padre e dai fratelli. Un aiuto che ha condizionato la sua vita e che l'ha portata ad impegnarsi per far crescere l'attività che, in seguito, ha rilevato. Chiara, infatti, ha collaborato alla conduzione del ristorante di famiglia sin da quando era adolescente e svolgeva, soprattutto, mansioni molto semplici in sala affiancando il padre nell'assolvimento di pratiche legali e contabili.

“[...] questo era un ristorante della mia sorella più grande, lei l'ha gestito per dieci anni e [...] non andava tanto il lavoro e ha sempre chiesto a me e all'altra mia sorella [...] se volevamo comprarlo. Allora io a mia sorella ho detto: “Si va bene, proviamo, compriamolo”, perché io proprio volevo mettermi in proprio con qualcuno, perché essendo da sola non è che riuscivo a gestire un ristorante. *E tu hai comprato un ristorante da tua sorella?* Quella più grande [...] per cui io e mia sorella, la seconda, abbiamo preso questo ristorante [...] *è stato tanto costoso* [...] Sì, costoso [...] *l'acquisto da parte di un parente come funziona?* [...] No come tutti gli altri. Ti metti d'accordo, prima gli dai l'anticipo come gli altri, magari l'anticipo di meno dato che siamo parenti e poi paghi tutto in cambiali [...] verbalmente gli dici: “Guarda io al mese ti do”, perché noi, nella mentalità cinese, tra parenti o anche tra amici la parola detta verbalmente è molto più di un patto scritto. E' l'onore dei cinesi, per cui bisogna rispettarlo [...] *era il tuo sogno aprire un ristorante* [...] *che valore aveva questo sogno per te? Economico oppure emotivo?* Forse emotivo, perché all'inizio non è che pensavo tanto ai soldi, non sapevo [...] il valore tanto dei soldi, per cui non sapevo quanto poteva portare un ristorante, però [...] io volevo aprire un ristorante, per me era una realizzazione, per cui molto emotivo [...] *hai chiesto che tipo di supporto ai tuoi genitori o fratelli, se hai chiesto?* Certo che ho chiesto, perché io essendo dipendente non avevo i soldi e mio padre mi fa: “Guarda te li presto io”; poi altri miei fratelli mi hanno aiutato volentieri, anche perché ci credevano molto in me [...] per cui mi fa mio fratello fa: “[...] fai te la somma, quello che manca te li metto io, qualsiasi soldi.” [...] *mi sembra che loro hanno creduto nelle tue capacità!* Eh sì [...] i fratelli [...] volevano mettersi in società con me perché sapevano che ci sapevo fare col ristorante [...] vedevano in me che erano

²⁴⁶ E' importante sottolineare che, l'assunzione di responsabilità dell'attività imprenditoriale, avviene per gradi. Gli intervistati, infatti, hanno condiviso all'inizio la titolarità con altri membri della famiglia nucleare per poi passare, in un secondo momento, ad operare autonomamente. Per esempio Chiara, prima di rilevare il ristorante dalla sorella, ha lavorato sia nel locale del padre che del fratello maggiore acquisendo abilità e conoscenza. “*tu hai lavorato per il papà poi hai lavorato per tuo fratello* [...] *per tuo fratello* [...] *che tipo di mansioni avevi?* [...] [per il padre] Facevo la cameriera [...] pulivo il pavimento [...] potevo anche non lavorare e venire nell'orario che c'era tanta gente, magari svegliarmi un po' più tardi. Invece per mio fratello era totalmente diverso perché ero proprio una cameriera [...] dovevo avere le mansioni di una cameriera, svegliarmi la mattina come tutti, lavare il pavimento come tutte le cameriere e fare. *Quanto hai lavorato per tuo fratello?* Quando ho finito la scuola dopo le medie ho lavorato [...] 4 anni” (Chiara, Milano).

molto in gamba [...] *Il fatto che tu hai avuto l'aiuto economico da parte dei tuoi fratelli e dei tuoi genitori ti ha influenzato moralmente?* Mi ha influenzato moralmente perché [...] io dovevo lavorare perché dovevo ridare i soldi a loro assolutamente [...] *questo influenzava il tuo vivere quotidiano?* Sì [...] io speravo di aumentare il lavoro, di portare soldi, di pagare al più presto possibile così io mi sentivo più appagata e poi soprattutto per esempio, non volevo comprarmi delle cose in modo da dire: "Guarda, ancora da restituire i soldi e lei si compra [...] la borsa firmata." (Chiara, Milano)

Lara, invece, attualmente co-gestisce un bar nella periferia di Milano con il fratello. Il sogno che il figlio maschio diventasse *laoban* è stato, da sempre, importante per i genitori. Per cui Lara, che ha avuto svariate esperienze come cameriera nella ristorazione, ha accettato di affiancare il fratello nella conduzione del bar pur sapendo che, in futuro, non sarà un'attività che lei gestirà. Il bar, comunque, ha impegnato i genitori direttamente sul piano finanziario e indirettamente chiedendo il sostegno della rete parentale.

"Il bar ha titolarità di tuo fratello perché non tu? Io non mi interessa [...] poi diciamo da noi cinesi tutti per figlio non è per figlia [...] sì è la donna sempre dietro [...] *la decisione di aprire un bar è stata presa insieme [...] a tua mamma e a tuo papà?* Sì? Sì. *Ma sono stati allora mamma e papà a decidere che il titolare deve essere tuo fratello e non tu?* Diciamo anche io d'accordo [...] quando chiacchiera diciamo: "Prendo bar per tuo fratello", io d'accordo [...] *la famiglia ha investito dei soldi? Più o meno quanti soldi?* [...] la famiglia ha investito circa 40-50.000 Euro [...] i genitori hanno chiesto in prestito soprattutto ai parenti non agli amici [...] *ai parenti di Milano?* Sì o Spagna, qua Italia o Cina. *Questi parenti sempre zii?* Sì [...] sorella di mia mamma, sorella di mio papà [...] la loro famiglia ha investito 50.000, quindi un'altra metà [...] 50.000 è in prestito. *Per curiosità tu e tuo fratello dovete restituire i soldi anche tua mamma e tuo papà?* Sì, diciamo anche se adesso il bar è del suo fratello però siccome è ancora minore [...] tutto il guadagno adesso del bar va della famiglia e poi distribuisce per restituire ai parenti. *Quindi tutto il guadagno loro lo danno ai genitori che poi fanno la distribuzione a tutti i parenti?* Sì. [...] *voi adesso quanto riuscite a guadagnare al mese?* [...] Niente. Niente? Adesso loro due non hanno stipendio, se devono spendere un po' di soldi prendono [...] dalla cassa [...] però non ricevono lo stipendio fisso [...] *tu e tuo fratello dovete anche restituire [...] i soldi a mamma e papà [...]*? la parte investita dai suoi genitori deve essere comunque restituita [...] *tu hai più l'obbligo di restituire prima i soldi ai tuoi zii o a mamma e papà?* Allora, sicuramente prima i parenti e poi avanzano il resto alla famiglia. *Ai parenti dovete restituire i soldi ammontati di interessi?* [...] senza interessi. *Ogni quanto tempo è che li dovete restituire?* [...] lei non sa come distribuisce perché comunque gestisce sua mamma [...] *chi ha chiesto i soldi ai parenti?* [...] Miei genitori [...] *perché li hanno chiesti i tuoi genitori e perché non tu e tuo fratello?* [...] perché da noi è un'abitudine, cioè una cosa della cultura [...] solo i loro genitori riescono a gestire bene quel *guanxi* [...] solo i genitori riescono a prendere i soldi dai parenti. *Per una questione di autorità?* Sì, di autorità [...] è la prima volta che hanno chiesto soldi dai parenti. *Ti vergognavi?* [...] dice che è normale questo fenomeno di chiedere i soldi, anche loro prima hanno prestato i soldi ai parenti quindi è come uno scambio di favore" (Lara, Milano)

Il fatto che la rete familiare sostenga il singolo nella transizione al *self-employment* può implicare un'intromissione, soprattutto, dei familiari nella gestione dell'attività. In tal caso, i genitori diventano parte attiva dell'attività ed esercitano un ruolo di controllo sul lavoro dei figli. Quando questo avviene i figli, divenuti i nuovi titolari, accettano di condividere scelte manageriali importanti con i genitori²⁴⁷. Come

²⁴⁷ I genitori sono anche coloro che guidano le scelte del figlio nel suggerirgli qual è il momento opportuno per aprire l'attività. Infatti, il progetto di transitare alla gestione di un'attività autonoma si affianca, per più di uno dei cinesi incontrati, alla decisione di sposarsi che viene sollecitata dagli stessi genitori. In questo modo, l'impresa cinese si può fondare sulla forza lavorativa e sui legami affettivi della coppia, sui quali poi si ricompone l'intera famiglia. Sheng

sostiene Chen (2001), infatti, i giovani riconoscono che la famiglia è il fulcro della salvaguardia dei rapporti familiari, per cui all'autorità genitoriale portano rispetto anche quando i genitori non sono portatori di un capitale umano adeguato a tale settore.

Lara e il fratello, infatti, accettano la supervisione dei genitori sul loro lavoro in nome del rispetto che devono loro, pur sapendo che né il padre e né la madre hanno alcuna esperienza in questo ambito.

“[...] mamma e papà hanno dato l'appoggio morale all'apertura di questo bar? Sì? [...] Sì [...] i genitori credevano la loro capacità e poi non è che i genitori lasciano tutto a loro, comunque mettono [...] il bar [...] un po' sotto il controllo dei genitori [...] danno una super [...] visione. Supervisione in cosa? [...] tipo i genitori ogni tanto vengono e non lavorano però si siedono e come i clienti osservano i figli come trattavano i clienti e magari la sera quando tornavano a casa dicono a loro: “Guarda magari oggi non avete fatto bene, in questo momento, in quel momento” e giudicavano così. Ma tua mamma e tuo papà hanno esperienza nel settore della ristorazione? [...] i genitori non hanno l'esperienza però essendo più diciamo adulti sanno più atteggiamento [...] riescono a osservare tipo espressione dei clienti e il sentimento” (Lara, Milano)

Alberto accetta la condivisione di scelte importanti con i genitori, unici finanziatori del suo ristorante. Tuttavia sottolinea che, nella gestione del locale, i genitori non si intromettono poiché la conduzione dell'attività richiede un'unica figura di riferimento.

“Parliamo del supporto della tua famiglia: mamma e papà hanno creduto subito in te quando gli hai detto di voler aprire un ristorante? Penso di sì. Il supporto morale l'hai sentito o te l'hanno detto o te l'hanno dimostrato? L'hanno dimostrato, ma mai detto a voce. Dimostrato in cosa? Nel fatto che adesso ho un ristorante. Cioè? Nel fatto che, come ti dicevo prima, il ristorante è stato pagato da mio padre. Loro, secondo te avevano fiducia nelle tue capacità? Penso che la domanda sia superflua altrimenti non avrebbero investito in questo locale [...] La tua famiglia è stata importante anche per l'aspetto economico, come abbiamo detto, quindi è stato tuo padre a mettere il capitale iniziale. Sì. E adesso come funziona? Di mese in mese restituisci i soldi a tuo padre o vi accordate ogni sei mesi o una volta l'anno? Niente del genere: io cerco di restituire tutto il possibile e quando lui ha bisogno gli do e quando io ho bisogno lui dà a me. Non c'è l'intenzione da parte di tuo padre di dire “Tu mi devi dare tot al mese”? Assolutamente no. Tu te l'aspettavi l'aiuto dei tuoi genitori? Certo. Lo davi per scontato? Ovvio, non avrei mai avuto dubbi su questo. I tuoi genitori, oltre ad averti dato un aiuto economico hanno anche un ruolo decisionale all'interno del ristorante? In questo momento no. Pensi che lo avranno? No, non penso. Perché no? Perché, come ho detto prima, è una monarchia per cui il capo è uno solo e non ci può essere una distribuzione di autorità [...] pensi che, se dovessi avere problemi a restituirli perché magari ti nascono due figli e avrai delle spese, pensi che i tuoi genitori te lo farebbero pesare? Assolutamente no [...] I tuoi genitori hanno partecipato alla realizzazione del ristorante o è stato deciso nell'arredamento e in tutta la struttura da te? No, si fa riunione per tutto

Chao, infatti, ha lavorato come barista e cameriere nell'ambito della ristorazione cinese a Milano per circa 4 anni prima di aprire l'attuale bar con la moglie. Questo progetto, però, i genitori l'hanno appoggiato solo quando lui si è sposato poiché, non avendo esperienza nel settore, pensavano che solo se il figlio fosse stato affiancato da una compagna sarebbe stato realizzabile. *“Quando facevi il cameriere che ambizioni avevi? Avevi l'ambizione di avere aprirti un locale? [...] a quel momento aveva anche quest'ambizione [...] di poter avere le proprie attività in proprio [...] ma non aveva l'idea concreta perché era giovane, essendo anche da solo, non avendo la famiglia, moglie [...] suo appoggio quindi completamente solo [...] aveva parlato anche coi genitori dell'idea di aprire tipo [...] qualche attività però non è mai stato concreto [...] perché [...] diceva sempre da solo [...] In realtà non hai avuto l'appoggio dei tuoi genitori? [...] diciamo che come morale i suoi genitori non lo sostenevano tanto. Loro hanno pensato che lui era da solo, non ha famiglia, non ha moglie [...] se apre [...] un bar o ristorante, cioè i suoi genitori non hanno avuto l'esperienza del genere, da solo non ce la fa quindi è meglio prima mettere su famiglia poi con la moglie magari riescono a realizzare un'attività del genere. Quindi per i tuoi genitori il fatto che tu ti sposassi e mettessi su famiglia era considerato una forza? Sì” (Sheng Chao, Milano).*

[...] Quindi mamma e papà hanno accolto le tue idee o erano state soprattutto loro idee nel creare questo locale? Allora, il ruolo dei genitori è stato nella praticità delle disposizioni degli oggetti, della cucina. Invece dal punto di vista architettonico ci siamo affidati ad un architetto e a noi stessi: lei proponeva e noi decidevamo se la cosa poteva piacere o meno. *Questo locale prima cos'era? Era già un ristorante e voi l'avete completamente restaurato?* L'abbiamo completamente restaurato ma erano due o tre locali diversi, era una tavola calda che faceva anche ristorazione" (Alberto, Milano)

3.2 L'impresa familiare cinese: la divisione dei ruoli e il fattore generazione

Nella gestione dell'impresa familiare è importante porre l'attenzione sull'attribuzione dei ruoli tra i membri all'interno dell'attività. Questo dipende dall'impresa che, come ho spiegato all'inizio del Capitolo, è identificabile in tre tipi.

Nel caso l'impresa sia "familiare-tradizionale" i ruoli sono centralizzati sulla coppia titolare dell'attività che li ridistribuisce tra i collaboratori familiari. Quindi, il marito può dedicarsi alla cucina, mentre la moglie si divide tra il bar, la sala e la cassa; oppure, il marito assume il ruolo di coordinatore del lavoro in cucina, come in sala, intrattenendo rapporti con soggetti esterni (es: fornitori, legale, commercialista, ecc.) mentre la moglie rimane in sala²⁴⁸. Due casi interessanti, sono quello di Giorgio e di Alberto che condividono il loro ruolo manageriale con la propria compagna.

"E invece sua moglie condivide il lavoro con lei? Sì, lavoriamo insieme. Quali sono le vostre mansioni [...]?" Bhè allora mia moglie comunque dirige un po' adesso, siamo sposati da poco, quindi, ha cominciato adesso a imparare il mio lavoro: fa la cassa, prende gli ordini, ma io comunque tendo a fare [...] forniture [...] la parte esterna [...] generalmente i ristoratori cinesi si dividono sempre le mansioni tra uomo e donna: la donna è la figura che accoglie all'interno del ristorante [...] secondo me è una figura importantissima, meno in cucina" (Giorgio, Milano)

"Quali sono le tue mansioni? [...] Praticamente tutto. Sono in sala [...] La tua compagna lavora con te? No [...] è incinta e voglio che riposi il più possibile. Lavorerà qui però? Senza ombra di dubbio. Quanto conta il fatto che la gestione di questo ristorante sarà della coppia? È fondamentale. Ne senti l'esigenza? Sì. Perché? Hai bisogno di una persona di cui fidarti al 100%. Quali mansioni avrà lei? Dividerà le mansioni amministrative con me. Tu gestisci i rapporti con i dipendenti e i rapporti verso l'esterno [...] e a lei darai parte di queste attività? Sì" (Alberto, Milano)

Nel caso, invece, l'impresa sia "familiare-transnazionale" i ruoli vengono divisi tra i membri della famiglia di origine del *laoban* e tra gli appartenenti alla propria. Pertanto, soprattutto i figli, dirigono più attività nell'ambito della ristorazione, non solo a Milano, ma anche in varie città italiane; mentre i genitori ormai in età avanzata, oppure uno dei figli maschi, fanno ritorno nelle grandi città cinesi di Pechino o

²⁴⁸ I ruoli all'interno di un'impresa "familiare-tradizionale" si evolvono nel tempo e questo denota un processo di crescita professionale dei membri, nonostante si tratti di un'impresa le cui dimensioni sono ridotte. Zhou Lan, infatti, all'inizio svolgeva vari ruoli nel suo locale, soprattutto in cucina, dove ora invece lui ha assunto del personale dedicandosi esclusivamente alla gestione. *"All'inizio, quando ha aperto il ristorante, che cosa faceva? Qual era il suo compito: in cucina o in sala? Tutti, A-Z [...] attualmente quali sono le sue mansioni? Soprattutto gestire [...] quante persone lavorano della sua famiglia in questo ristorante? Mia famiglia adesso [...] marito, moglie, poi c'è la figlio [...] Quanti altri dipendenti ha? [...] dipende da periodo, c'è altre 3-4 persone [...] sono anche persone di sua conoscenza, parenti oppure amici, compaesani? Sì, parenti, amici [...] un po' le conosci un po' le non conosci"* (Zhou Lan, Milano).

Shanghai per aprire nuovi business. In accordo con Portes (1999), inoltre, ho potuto osservare che non tutti i ristoratori intervistati sono stati in grado di dar vita ad attività economico-transnazionali. Possibili, come sostiene l'autore, solo in comunità dotate di molte risorse e di soggetti in grado di apportare allo sviluppo imprenditoriale capitale umano. In effetti, la comunità cinese di Milano è arricchita da differenti attività in cui spicca la capacità imprenditoriale medio-alta di alcuni cinesi. Tuttavia, la realizzazione di attività transnazionali, ho potuto notare che è appannaggio di pochi.

A parte l'esempio della famiglia di Giorgio²⁴⁹, vi è quello di Ma Li che gestisce un ristorante a Milano, mentre il marito è titolare di un secondo. Il marito, inoltre, è spesso in Cina dove, intuisco dalle parole di Ma Li, ha aperto nuove linee di business.

“E’ l’unico ristorante che avete o ne avete altri a Milano? Milano abbiamo due ristoranti [...] lei gestisce un ristorante e suo marito un altro? Certo [...] e sono più trent’anni! [...] io sono qui [...] dall’80 al 2010 [...] Perché avete deciso di aprire due ristoranti [...]? Ormai di ristoranti siamo pratiche, più facile di gestire, invece di gestire altre attività [...] e perché sempre a Milano anche il secondo? Per la rete che avete di appoggio? Sì [...] l’idea di aprire il primo ristorante, qui a Milano, è stata sia sua che di suo marito? Sì. E anche il secondo? Sì [...] attualmente è soddisfatta della scelta che ha compiuto di diventare una ristoratrice e di aprire due ristoranti? Sì [...] visto che ho iniziato già il ristorante mi son piaciuto questo lavoro, per cui non ho pensato di farne di altri [...] due ristoranti non sono gestito tutto io, eh! [...] abbiamo del personale [...] [il marito] lui sempre in Cina Italia, Cina Italia” (Ma Li, Milano)

Nell'impresa “manageriale”, invece, i ruoli non sono più riconducibili a delle mansioni precise, poiché l'imprenditore opera ad alti livelli di investimento pari a 700.000-800.000 Euro. Nel corso della ricerca ho incontrato un solo caso, che è quello di Zeng Yang la quale, rispetto ad ogni sua attività, partecipa acquistando quote societarie. Nel suo caso, dunque, non vi è stato un coinvolgimento nell'ambito della ristorazione caratterizzato da un *training* familiare, mettendo subito in pratica piuttosto una capacità organizzativa legata al background esperienziale della sua famiglia di origine.

“Come mai è passata dal tessile alla ristorazione? [...] mi piace questo [...] prova tutto [...] quando lei ha dovuto aprire, insieme a suo marito sempre nel 2005, questo ristorante No, no da sola, sempre da sola [...] io volevo fare ristorante: c’è un amico e voleva fare ristorante, io avvistamento [io sono andata ad osservare il ristorante e a rendermi conto] poi non è capace a fare, poi vengo, io faccio [...] io non sapevo, zero E come ha fatto? Io prendere una direttore bravo, basta [...] quindi ha preso un direttore cinese che conosceva il mondo della ristorazione? Parte ti dà quote di socia [si dividono le quote] [...] me non piace cucina, non piace piatto, non piace niente per ristorante [...] lei è una donna che ha delle capacità [...] organizzative Voglio imparare, sì [...] questa scelta le ha comportato più responsabilità? Sì. Lavorare testa, basta, mangiare testa, non c’è bisogno che faccio niente. Dover comprare roba, c’è gente fare tutto [importante è lavorare con testa, avere il denaro per comprare i materiali e poi dare in gestione ad altri] [...] E questa capacità organizzativa, secondo lei, il venire in Italia, cioè il fare il progetto migratori....no, questo secondo me è stato mia famiglia, perché mia famiglia sempre nel commercio, quando piccolino io già imparato [...] un bagaglio che io mi porto dalla mia famiglia. Sì, sì, pare di sì [...] idea come è tutto mia, cinese pochi, unica forse [io sono unica nel fare le cose e nell’avere certe idee]. Fare cose tutto, giornale [...] fare albergo, io fare da

²⁴⁹ La famiglia imprenditoriale di Giorgio dimostra come, considerando solo alcuni aspetti scorporati dagli altri (es: solo la distribuzione dei ruoli, piuttosto che la varietà dei cibi o l’assunzione di nuovi stili di arredamento), può capitare che in un’impresa familiare coesistano due dei tre tipi. In effetti, considerando la distribuzione dei ruoli tra i membri della famiglia di origine di Giorgio, l’attività rientra sia nella tipologia di impresa “familiare-tradizionale” che “familiare-transnazionale”.

sola: quando voleva fare, fallo [io faccio tutte le attività da sola, quando voglio fare, faccio] però, appunto, bisogna avere delle capacità [...] organizzative e delle capacità anche gestionali [...] Sì, questo sì” (Zeng Yang)

Il ruoli assunti dai membri all'interno dell'impresa cinese, e il coinvolgimento della famiglia nella stessa, è un aspetto che riconduce l'attenzione alla connessione dei rapporti tra gli appartenenti all'unità produttivo-familiare. Non in tutti i casi la gestione familiare dell'impresa cinese esula da attriti tra i membri. Come Song (1997) sostiene i figli, da una parte provano una forte identificazione nell'attività familiare mentre, dall'altra, come dimostra anche una ricerca sui cinesi in Piemonte (Fieri, 2011), vorrebbero trasformare l'impresa apportando elementi di novità. Allo stesso modo i dati di ricerca evidenziano che i figli non si allineano sempre con le disposizioni e le volontà dei genitori, poiché sono portatori di idee innovative e questo fa scatenare attriti tra generazioni. Se da una parte, infatti, i genitori vorrebbero mantenere un ruolo di controllo sui figli, pur non essendo direttamente coinvolti nell'impresa, dall'altra i figli esprimono la volontà di poter gestire il locale in totale indipendenza.

Un esempio è Giorgio che, rispetto alla cucina tradizionale proposta dal padre, ha preferito introdurre uno stile culinario nuovo noto come *fushion*. Una soluzione che, da una parte, lo ha posto in forte contrasto con la sua famiglia ma che, dall'altra, gli ha garantito un ritorno economico soddisfacente²⁵⁰ (foto n. 2-6 in A.F.).

“[...] io ho un pensiero mio, di pazzo come sono io, perché io sono un pazzo, lo dicono tutti che sono un pazzo [...] perché sono giovane allora ero sempre in conflitto col pensiero che mio padre, col suo modo di svolgere, ma anche adesso vado in conflitto con mio padre perché abbiamo gusti diversi [...] Lei è mai andato contro i suoi famigliari con decisioni che ha preso [...]? Sempre, sempre [...] lavorando appunto solo con la mia famiglia: mamma, papà e sorelle. E perché è andato contro? Perché il mio pensiero è diverso [...] la gestione del ristorante, io ho una maniera che è completamente diversa [...] Litigavate in famiglia? Sempre, io litigavo sempre con mio padre, mia

²⁵⁰ Giorgio è un esempio che dimostra come per i ristoratori del Zhejiang e, soprattutto di Wenzhou, la finalità del guadagno sia primaria al valore della cultura di appartenenza. Per esempio, un'altra variazione al tradizionale stile del ristorante classico cinese è dato dal ristorante “Thao”, come spiega un esperto della Fondazione Italia – Cina. “Il Thao è un ristorante che ormai è [...] sulla cresta dell'onda per tutti i milanesi, perché è un ristorante cinese ma dove si può mangiare con le forchette, idea geniale [...] dal punto di vista del marketing [...] noi non teniamo conto del fatto che un bacino d'utenza molto ampio sono [le] persone anziane o milanesi “tukur” molto chiusi, che loro il [cibo] cinese non lo mangerebbero infastiditi dalle bacchette, sono infastiditi dal fritto. Vanno al “Thao” c'è l'anatra alla pechinese, ma si può mangiare con forchetta e coltello in un ambiente chic che piace” (Sinologo, Scuola di Formazione della Fondazione Italia – Cina). Dalle interviste, quindi, emerge che per i *laoban* cinesi la proposta del tipo di cibo non è legata ad una questione culturale, ma è solo un fatto puramente economico. In merito alla possibile connessione tra ristorazione come “riproduzione culturale” è interessante quanto afferma un esperto intervistato: “La ristorazione mi sembra di capire che non è mai stata uno strumento attraverso cui i cinesi, presenti a Milano, hanno cercato anche di diffondere [...] la riproduzione culturale attraverso il cibo [...] se parliamo di riproduzione culturale allora direi che l'hanno fatto senz'altro per quel che riguarda [...] quella particolare branca della ristorazione cinese che si rivolge soprattutto ad altri cinesi [...] dove si tende per esempio a riproporre i sapori di casa [...] nei confronti dei non cinesi [...] un senso di mission culturale nei confronti di un mondo nuovo in cui si è inseriti è in genere un lusso che si possono permettere solo le famiglie diciamo di aristocrazia immigrata, che stanno qui da più generazioni che hanno un certo livello culturale e che pensano che quella sia la chiave per catturare un profilo di cliente della ristorazione che è disposto a spendere un po' di più, non soltanto per avere un ambiente più bello e un cibo più buono ma anche la sensazione di fare un'esperienza culturalmente appagante. Una ristretta minoranza, perché la ristorazione obbedisce primariamente, fintanto che siamo nell'ambito di prima, seconda e in parte anche terza generazione [...] ha l'imperativo di offrire uno sbocco per i progetti di mobilità sociale verso l'alto, di sopravvivenza prima e di mobilità poi” (Sociologo e sinologo, Milano).

mamma, sempre, ogni santo giorno perché comunque certe cose io non volevo fare, io voglio fare un'altra maniera; ma anche adesso, ogni tanto comunque, vengono mi fanno un po' il cazzatone [...] io anzi ho dimostrato di riuscire a fare, cioè non voglio dire questa cosa, però comunque facevo [...] meglio di quanto facevano loro. Loro ancora adesso non è che, non c'è fiducia in me, non so perché, ma è così [...] perché poi io sono uno che fa il contrario di tutto, sono veramente particolare [...] *Nel suo menù del suo ristorante offre solamente del cibo cinese?* No, noi abbiamo "fusion". *Scusi?* Un ristorante "fusion". *Cos'è?* [...] "fusion" è un tipo di cucina dove io posso cimentarmi e mischiare i sapori, che io posso usare spaghetti cinesi e cucinare in maniera italiana e si vende bene [...] questa è la nuova tipologia di cucina che sta andando molto di moda a Milano. *Come mai è passato da un tipico menù cinese a questo tipo di cucina?* [...] La moda, la moda. *E' stato solamente lei a decidere o anche in accordo con sua moglie e i suoi famigliari?* In totale disaccordo coi miei genitori! *E perché?* Perché loro vogliono mantenere una certa tradizione, anche in quello io sono più attivo e abbiamo sempre conflitto. *Ma per lei è una questione di business?* Non è una questione di business [...] perché comunque io so che così si lavora, così si lavora molto bene, poi sai adesso [...] siamo "fusion", magari in futuro cambieremo [...] non lo so dipende da come gira" (Giorgio, Milano)

Per molti aspetti, comunque, dalle interviste apprendo come i figli si rivelino essere una risorsa. Come la letteratura stessa evidenzia (Chen, 2001; Cologna, 1997), infatti, i figli apportano migliorie all'attività familiare, incrementando il business grazie alla loro intuizione negli affari, alla miglior capacità manageriale e linguistica²⁵¹. Il forte senso di appartenenza all'attività familiare che hanno ereditato o che, grazie ai genitori hanno potuto avviare, li porta ad investire in toto il loro capitale umano che diventa decisivo. In questo modo, si differenziano marcatamente da quei migranti che sono carenti di un capitale sociale-familiare e che non hanno avuto la possibilità di incrementare il loro capitale umano. Questi giovani diventano non solo portatori di idee innovative ma, in alcuni casi, si rivelano essere la chiave di svolta dell'attività familiare risanandola dal punto di vista economico e garantendo stabilità ai propri familiari²⁵².

²⁵¹ La miglior capacità imprenditoriale dei figli è possibile anche grazie all'apporto della **famiglia nucleare**, che in alcuni casi, ha permesso ad alcuni giovani *laoban* di effettuare esperienze al di fuori dal contesto familiare. Quindi, hanno lavorato in ristoranti italiani o ricercato occupazioni idonee alla laurea conseguita. L'intento della famiglia, infatti, era quello di reinvestire l'esperienza professionale dei figli nell'ambito dell'impresa familiare. Per esempio, Chiara ha lavorato per un ristorante italiano prima di inserirsi definitivamente nell'attività di famiglia: "[...] e sono andata a lavorare in un ristorante italiano per due mesi, che mi ha aiutato molto comunque. *In cosa?* Mi ha aiutato comunque a pensare in un altro modo della cucina cinese, ad essere un po' più, non alla mano un po' più [...] definita [...] mi ha aperto un'altra mentalità" (Chiara, Milano). Giorgio, invece, ha effettuato esperienze nell'ambito aziendale che hanno migliorato il suo capitale umano: "Prima di fare il ristorante, verso 16, 17 anni, avevo pure lavorato per un'azienda italiana ma solo perché, comunque, volevo andare a imparare determinate cose, facevo il venditore. *Che le servivano per la ristorazione?* Esatto, che mi servivano per il mio futuro, perché lì mi hanno insegnato a vendere, a capire chi hai di fronte; capendo chi hai di fronte, con chi stai parlando, tu riesci a vendergli qualcosa" (Giorgio, Milano).

²⁵² In merito all'investimento che le famiglie cinesi hanno effettuato sulla formazione dei figli nel settore della ristorazione, come spiega un esperto intervistato, è sempre stato limitato almeno per le prime generazioni di migranti. Per cui, la formazione dei figli è avvenuta all'interno del contesto lavorativo, senza che siano stati spinti ad un percorso formativo nel settore. "[...] la maggior parte delle famiglie che hanno aperto ristoranti non hanno pensato di creare una dinastia di ristoratori, non hanno per esempio mandato i loro figli a scuole alberghiere non hanno investito su una educazione. Alcune famiglie che hanno di fatto perpetuato, di generazione in generazione, un forte successo in campo della ristorazione le persone che poi si sono fatte interpreti di questo successo sono persone che hanno studiato Ingegneria, Economia [...] l'investimento nella ristorazione rimane per la prima generazione sostanzialmente un espediente [...] i loro figli magari hanno inizialmente pensato di fare altre cose, ma poi hanno visto che era troppo difficile. In fin dei conti perché sforzarsi tanto se poi la famiglia mi dà la possibilità di mandare avanti un'attività? Magari la posso mandare avanti in modo innovativo, diverso [...] non c'è grande premeditazione in tutto questo [...] non una vocazione che definirei familiare e intergenerazionale no. L'unica vocazione familiare intergenerazionale

Alberto, infatti, riconosce che la propria laurea in Ingegneria conseguita a Milano gli consente ora di dirigere il ristorante, introducendo elementi innovativi, che lo stanno aiutando a promuovere con successo il locale rispetto a quanto fatto in passato dai genitori.

“[...] C’è un gap tra l’esperienza di prima [di lavoro con i genitori] e ora? [...] Senza dubbio c’è un gap altrimenti non ci sarebbe evoluzione, quello che aggiungo in più è quello che sono io [...] come conoscenza della lingua italiana e della cultura italiana, sono più inserito rispetto ai miei genitori, sono riuscito anche a fare un melting migliore rispetto ai miei genitori In che senso? Rispondo meglio alle esigenze della clientela [...] dal punto di vista di quelle che sono le richieste del mercato in questo momento, di quello che chiede il mercato di Milano: una lista di vini più completa, una ricerca delle materie prime più raffinata, riuscire a valutare, anche grazie alla mia laurea [in ingegneria] forse, cosa può essere un item superfluo piuttosto che poter valutare che un menù di 200 o 300 articoli in realtà ne vengono ordinati solo la metà e il resto si può ancora valutare, come l’inserimento della tecnologia, Internet, pubblicità. Insomma tutte cose che i miei genitori non hanno mai valutato” (Alberto, Milano)

Wang Guoqiang, invece, che ha lavorato sempre nel ristorante di famiglia e non ha voluto proseguire gli studi, grazie al suo senso di responsabilità verso l’impresa di famiglia è riuscito a risollevare le sorti economiche del ristorante che ha ereditato dopo la morte del padre, dando una stabilità ai familiari che lavorano con lui.

“Mio padre quando si è ammalato io avevo 20 anni [...] non avevo ben capito come funzionasse il sistema lavorativo del ristorante [...] dopo invece io man mano che nel 2000 ho preso il ristorante in mano ho visto che c’erano determinate cose, certe cose andavano seguite meglio [...] io non mi son tirato indietro [...] io vedevo dei problemi al ristorante e dentro di me ho detto: “O lo prendo o è il momento di cambiare vita” [...] Io ho passato degli anni che ho sofferto abbastanza perché poi comunque una volta che abbiamo fatto la cessione di attività [dal padre al figlio] ho avuto anche un problema con la Usl di Milano [...] dicendomi che io non potevo lavorare perché avevo il gas sotto il livello del suolo, quindi hanno avuto la brillante idea di farci chiudere sette mesi con mio padre malato noi in una situazione economica che io appena scoperto [...] che non sapevo prima e quindi io mi sentivo a pezzi. Cosa hai fatto? [...] sono andato a lavorare nel centro commerciale come sicurezza per tirarmi giù i soldini per pagarmi i lavori che dovevo fare [...] Poi la situazione è ripresa? Poi la situazione si è ripresa [...] abbiamo capito come fare questi lavori [...] nel maggio del 2002 io ho riaperto [...] ho fatto il più che potevo per far trovare il ristorante in una situazione decente. Dell’idea di diventare laoban cosa ti stimolava di più? Il fatto di diventare la guida [...] della tua famiglia nella ristorazione [...] Eh sì io non potevo pensare che alla mia famiglia mancasse qualcosa [...] noi dovevamo stare bene nel senso noi avevamo dei problemi economici che [...] dovevamo risolvere [...] io comunque son stato un ragazzo sfortunatissimo perché nel 2002 ho riaperto, man mano che non ho fatto tempo a riaprire è uscita fuori la Sars. E’ vero nel 2003! [...] molti ristoranti cinesi son diventati giapponesi nel 2003, c’è stato il botto dei ristoranti giapponesi, noi abbiamo tenuto duro [...] Tu hai sentito l’appoggio morale della tua famiglia? Sì, penso che son diventato il punto fermo poi della famiglia cioè come se tutti mi chiedessero tutto a me. Lo sei diventato molto giovane. Io mi chiedo come l’ho potuto fare [...] mi son sposato ho comprato una casa, l’ho comprata a mio fratello [...] l’ho comprata a mia madre [...] dal 2005 che ho iniziato a lavorare nel 2011, cioè mi sono messo! [...] Tu hai fatto molto. Io ho fatto sicuramente attaccare loro di più a questo ristorante. Loro mi vedevano come io ero attaccato a questo posto e forse anche loro si sono presi di più [...] Io gli ho cambiato la vita a mia madre [...] Perché le hai comprato casa? E dici poco! Sapere dove andare a dormire la sera. Prima dove abitavate? In una casa dove mio padre non pagava [...] che ne sapevo. Non pagava l’affitto? Non pagava il mutuo [...] è stata una scoperta,

che si può ancora fortemente vedere nelle famiglie che fanno capo al flusso migratorio Wenzhouese [...] è il fatto che, tra l’essere alle dipendenze di qualcuno e l’essere padroni della propria impresa, meglio essere padroni della propria impresa. Questo è l’unico tratto [...] culturale che viene passato da generazione in generazione” (Sociologo e Sinologo, Codici Ricerche, Milano).

anch'io non pensavo tante cose [...] *Perché secondo te tuo padre non pagava l'affitto?* [...] Era fatto così, gli piaceva fare la sua vita [...] ma i genitori son dei balordi quando fan così [...] purtroppo mio papà era un giocatore d'azzardo [...] dal '74 che cosa hanno fatto? Capisci? [...] Mio papà ha iniziato nel '79. Ma sai quanto lavorava al Mandarin2 [...] Ma sai quanto lavorava quel ristorante lì?! Aveva più di 100 coperti! Io ne ho fatti 40 e 30 abusivi. Ho lavorato sempre anche con il patema l'ansia di qui e in più divento titolare e mi chiudono il ristorante! [...] *Quindi tu pensi che essendo diventato il punto di riferimento del ristorante hai cambiato la vita dei tuoi familiari, secondo te lo riconoscono?* Evidentemente sì" (Wang Guoqiang, Milano)

Il senso di attaccamento all'attività familiare, assieme alla motivazione di sviluppo economico e di incremento delle opportunità di business, sta alla base della conduzione dell'impresa cinese. Lo spirito imprenditoriale che garantisce la solidità economica degli appartenenti alla famiglia nucleare, come a quella allargata, è un collante importante per la "carriera migratoria", come la definisce Cologna (2005), dei migranti di Wenzhou. Infatti, dalle interviste ho potuto apprendere che chi è *laoban* non nutre la prospettiva di abbandonare il settore della ristorazione. Questo nonostante tale ambito non garantisca più così ampi introiti come un tempo e, la diversificazione stessa all'interno del settore, abbia comportato una varietà notevole di offerte culinarie come di attività²⁵³. Per diventare *laoban*, comunque, è necessario che vari fattori si intersechino tra loro. Come si è visto, è rilevante il capitale sociale e finanziario fornito dalla rete familiare, ma ad esso si accosta anche il capitale umano. In base ai dati di ricerca, ho potuto notare che la gran parte dei datori cinesi ha un livello di istruzione medio-basso ed è giunta a gestire la propria attività grazie all'esperienza acquisita nel contesto familiare, oppure nel corso delle pregresse esperienze come dipendente. Questo conferma quanto Portes e Zhou (2003), assieme a Boyd (1990), sostengono in merito al fatto che, in zone ad alta concentrazione residenziale, il fatto di possedere un livello di istruzione elevato e una buona conoscenza linguistica ha una limitata rilevanza per l'avvio di un'attività imprenditoriale. Ciò che più conta, invece, è il capitale sociale veicolato dai reticoli familiari, a cui è correlato il capitale finanziario ed umano che, oltre all'istruzione, si basa anche sull'esperienza acquisita nel corso degli anni, determinante per le scelte imprenditoriali degli intervistati.

Infatti per Lara la decisione di prendere in gestione un bar, piuttosto che un ristorante, è stata dovuta alla sua scarsa conoscenza manageriale e culinaria. Il bar, come ho detto all'inizio, diventa una scelta imprenditoriale meno impegnativa. Se pur esso garantisce introiti inferiori a quelli del ristorante, dall'altra, comporta un capitale finanziario ed umano minore, soprattutto, in termini di conoscenza culinaria.

²⁵³ Alberto, infatti, se pur sia solo da un anno che gestisce il suo ristorante per cui gli introiti non sono per lui ancora soddisfacenti, mostra un forte attaccamento verso la sua impresa. *"E' pesante la responsabilità di un ristorante? E' difficile sostenere una responsabilità di questo tipo?* Perché un lavoro deve avere una responsabilità più pesante di un altro? *Ma quali sacrifici ti impone il fatto di fare il ristorante?* Il ristorante è un'occupazione che ti prende al 100%, non ci sono dei sacrifici. Ti piace o non ti piace. *Pensi che valga la pena fare questo lavoro?* Assolutamente sì. *Sei soddisfatto della tua attività?* Sono molto soddisfatto. *E del rendimento economico?* No, del rendimento economico no; però va' bene, non puoi essere contento di tutto. *Pensi che O. (il nome del locale) decollerà?* Sì, sono convinto che migliorerà ancora. *Cosa stai facendo per renderlo possibile?* Una campagna pubblicitaria, stiamo sistemando l'esterno e manteniamo uno standard di qualità sempre alto" (Alberto, Milano).

“[...] come mai avete pensato di gestire un bar perché non aprire invece un vostro ristorante? Manca persone perché nessuno riesce a cucinare [...] non è come noi prendiamo locale, dobbiamo entrare e cuciniamo noi, almeno una persona capace [...] Un cuoco. Sì, perché se in un ristorante manca un cuoco [...] invece voi il cuoco non l'avete? Noi no, né mio fratello, né io no capace. Avete pensato quindi che gestire un bar sia più facile? Più facile perché almeno io ho imparato. Avevi già l'esperienza e secondo te i costi sono minori? Non so. No perché il costo diciamo che un po' differenza perché comunque i ristoranti hanno anche l'orario di riposo e invece bar deve aprire tutto il giorno, quindi diciamo che a questo punto il costo è un po' difficile da definire; cioè è vero che il ristorante ci vogliono più persone però come orario di apertura anche il bar è pesante [...] Avete pensato di aprire il bar non solamente perché non avevate il cuoco [...] ma anche perché sapete che il bar è una delle nuove frontiere per i cinesi nella ristorazione? Comunque la decisione è stato più [...] per quanto riguarda la mancanza delle persone, la mancanza delle capacità anziché quello che dicevi che il bar è un punto nuovo per i cinesi [...] è vantaggioso il bar dal punto di vista economico? State guadagnando bene? [...] comunque in questo momento come guadagno sicuramente è meglio lavorare in ristorante anziché aprire un bar proprio però [...] adesso è la loro proprietà, cioè loro sono proprietari di un bar anche se guadagna [Lara] di meno rispetto a quando lavorava in ristorante, però adesso questo è un business della famiglia [...] Loro non sono più dipendenti cioè lavorano per se stesso” (Lara, Milano)

Dall'altra, come sostiene Bates (1994), un livello di istruzione elevato, può avere incidenza nella conduzione dell'attività poiché permette di cogliere con più abilità le esigenze del mercato. Questo l'ho notato sia dall'intervista con Alberto che con Zhou Lan. In entrambi i casi si tratta di due soggetti che, in Italia il primo e in Cina il secondo, hanno conseguito una laurea in Ingegneria. Tale formazione, nonostante non sia in linea con il settore della ristorazione, secondo loro ha permesso di gestire con un'abilità migliore l'impresa.

“Un ristorante è complesso da gestire [...] che tipo di abilità si è portato qui del suo lavoro precedente [...]”? Secondo me, io per la personalmente sono [...] persona che ha studiato, da quel periodo lì come laurea [a mio tempo] come nostro titolo [...] non è te per tutti, sarebbe già un vantaggio” (Zhou Lan, Milano)

Inoltre, per diventare *laoban*, Chan e Chiang (1994) mettono in evidenza che sono necessarie caratteristiche personali specifiche, che emergono anche dalle interviste effettuate. Chiara, infatti, parla del *self-control* che ha dovuto sviluppare nel corso del tempo, mentre Wang Guoqiang evidenzia la capacità relazionale e di interazione con il personale e i clienti.

“[...] le buone relazioni devono essere mantenute? Sì, soprattutto un parente [...] questo ha allenato a mantenere un self-control? Sì, sì soprattutto, anche coi dipendenti, che è molto difficile assumere dei dipendenti [...] loro cambiano in continuazione e per cui non è che mi potevo arrabbiare o sgridarli se sbagliavano, se facevano cadere un bicchiere, quindi dovevo proprio tenere il self-control che col tempo ho imparato, perché quando ho cominciato a fare capo, non è che avevo proprio un carattere bellissimo [...] ero abbastanza irascibile, per cui me la prendevo più facilmente e invece mia sorella mi ha insegnato: “Guarda che per essere capo, non vuol dire che tu li puoi sgridare, che puoi fare quello che vuoi. Ti devi controllare per farti rispettare e per far sì che lui lavori ancora, o lei che lavori ancora da te. Capito? Certe cose le dici, però ad una certa maniera” (Chiara, Milano)

“[...] Nel momento in cui si diventa ristoratore oltre a conoscere l'ambito della cucina cos'altro deve emettere in campo un ristoratore di sé? Avere molta pazienza e devi cercare di tenere tutto sotto controllo, ma soprattutto gestire bene. Ci sono tanti dipendenti, entrare dentro la testa delle persone perché a volte a me mi sembra di far lo psicologo qua dentro, cioè dentro entra nella testa di ogni persona che lavora qua dentro” (Wang Guoqiang, Milano)

3.3 L'apporto delle reti etniche

In merito all'importanza delle reti etniche e dei rapporti di *guanxi* per la transizione al *self-employment* la ricerca mette in evidenza che, come già studi internazionali sottolineano (Redding, 1993; Yeung e Tung, 1996; Wong, 2006; Cologna, 2004), il loro ruolo affianca quello della rete familiare-parentale. In particolare, l'importanza delle *guanxi* si rivela essere decisiva in determinati casi più di altri e in certe situazioni in cui, l'esperienza imprenditoriale, si concretizza.

E' da premettere che, per quei pochi datori cinesi che non potevano disporre di una famiglia titolare di una propria attività, l'apporto delle *guanxi* con amici e colleghi è stato fondamentale già nella prima fase di inserimento nel settore della ristorazione. In tal modo, le loro storie si accostano a quelle di altri dipendenti che, grazie alle reti etniche, hanno potuto accedere alla ristorazione iniziando così il loro percorso lavorativo²⁵⁴. Nel caso di questi soggetti le reti etniche si sono riconfermate un supporto significativo anche nel momento di gestione di una propria attività, confermando quanto Light e Bachu (1993) asseriscono sull'importanza dei network per espandere le opportunità economiche degli immigrati. Infatti, in questi casi, le *guanxi* possono essere aperte direttamente dal soggetto interessato, se si tratta di un uomo adulto, mentre vengono intessute dai genitori se si tratta di un giovane. In particolare, se il debito contratto ha coinvolto sia la rete familiare e parentale come gli amici e connazionali mediante le *guanxi*, i dati di ricerca evidenziano che la restituzione della somma avviene per gradi. Pertanto la precedenza viene data ai rapporti di debito aperti con le *guanxi* e, in seguito, ai rapporti con i membri della famiglia allargata e nucleare. Dalle interviste, inoltre, emerge che l'apertura di *guanxi* con amici e connazionali non comporta l'intromissione degli stessi nella conduzione dell'attività. Contrariamente a quanto afferma Chan (1994), che sottolinea come l'apporto di denaro da parte di soggetti esterni alla famiglia in genere comporta anche il loro coinvolgimento

²⁵⁴ Esempificativo è il caso di Lara che, prima di co-gestire il bar con il fratello, ha svolto molte esperienze come cameriera sia in ristoranti cinesi e in altri locali etnici, nonché in ristoranti italiani. Il suo accesso alla ristorazione lo ha ottenuto, prima di tutto, grazie alle reti etniche ma anche a liste di lavoro cinesi come a giornali italiani. La sua conoscenza, infatti, della lingua italiana le ha permesso di scegliere di lavorare per datori che non fossero dei connazionali incrementando il suo background esperienziale. “[...] sedici anni ha iniziato come barista in un ristorante cinese a Milano per sei o sette mesi [...] come mai sei entrata nella ristorazione? [...] per noi cinesi se tu lavori cameriera, commessa o barista meglio perché per una ragazzina questo meglio, fabbrica diciamo un po’ [...] più sacrificante la fabbrica. Poi vive a Milano è più facile trovare posto lavoro questi tre tipi [di lavori] [...] come barista che cosa facevi? [...] Lavo bicchieri e fai caffè [...] sistema tavolo [...] Come hai trovato questo primo lavoro? E’ presentato amica di mia sorella [...] cinese questa amica? Sì E tu hai dovuto contraccambiare il favore in qualche modo [...]? No, perché lei lavoro dentro quindi [...] Ah lei lavorava dentro il bar? Sì dentro al ristorante [...] [in merito ai lavori successivi in ristoranti e bar italiani e locali multietnici] [...] Come hai trovato lavoro [...]? [...] Sempre con “Seconda mano” perché mio unico modo quello. Cioè tu hai messo l’annuncio su “Seconda mano”? E loro mi chiama [...] perché qualcuno mi ha presentato e detto: “Se trovi lavoro in posto italiano tu devi fare questo” ogni volta io cambio lavoro e vado là [...] pago una settimana [...] è un giornale con domanda che dentro c’è tutti offerta lavoro [...] [in merito all’accesso alla ristorazione cinese e giapponese con datori cinesi] Come hai trovato i due lavori al ristorante cinese e al ristorante giapponese? [...] sempre quello di cinese questa volta [...] dovevamo comprare la [...] lista da cinesi [...] quello lì ci sono lavoro offerta Zhejiang Press [...] e il ristorante giapponese come hai trovato lavoro? Sempre attraverso il Zhejiang Press? No, perché quello è dentro la titolare è capo cinese, però il titolare su sala è italiano è una persona italiana, richiamato su Seconda mano” (Lara, Milano).

nell'attività imprenditoriale come soci, la relazione assume solo le vesti di un prestito finanziario, ma non comporta un'ingerenza negli affari interni all'impresa.

Un esempio è Zhou Lan, di anni 52, originario di Wenchen nel Zhejiang e da circa 28 anni in Italia. Dopo il primo lavoro in un ristorante italiano di Milano, ottenuto grazie a conoscenti, nel 1987 ha aperto il suo attuale ristorante. Il capitale finanziario necessario, pari all'epoca a 70.000 di £, l'ha recuperato grazie alla rete familiare propria e della moglie e a membri di quella etnica residenti anche in Europa.

"[...] quando ha aperto il primo ristorante? [intervistato] Primo ristorante ... era '87 [...] Per quanto tempo l'ha tenuto aperto? Tenuto aperto fino adesso. Ah, è questo? Sì. Ah, quindi ha una lunga storia questo ristorante! [...] Come mai lei ha deciso di aprire un suo ristorante? [interprete] voleva vivere meglio e, quindi, ha prestito [ha avuto in prestito] un po' di soldi dagli amici per aprire questo ristorante [...] lei ha avuto diciamo la possibilità di avere dei soldi dagli amici o dalla famiglia? Amici e famiglia. Amici in Cina o amici in Italia? [intervistato] Amici qua in Italia, anche altre paesi... Olanda.. Francia ... [...] l'idea di aprire un ristorante è stata solamente sua [...] è stato [...] spinto da sua moglie, dalla sua famiglia? Da solo [...] lei ha avuto supporto economico dalla famiglia e dagli amici [...] dalla Cina [...] Solo parenti Europa e Italia [...] lei ha avuto il supporto economico da parenti che stavano dove? In che parte d'Europa? Olanda, Francia. E i suoi amici, lo stesso, in altri stati europei? Sì. E le hanno dato supporto morale? [interprete] Anche appoggio morale. Erano fiduciosi nelle sue capacità? Sì, certo. [...] questo supporto morale lei l'ha sentito nel corso di tutto il tempo in questi 23 anni? Lei ha avuto sempre supporto morale della sua famiglia, dei suoi parenti nelle sue capacità? [intervistato] Sì, però è aiuto reciprocamente [è un aiuto reciproco] Ha chiesto lei aiuto economico ai suoi famigliari, ai suoi amici per aprire questo ristorante o si sono offerti loro di darle aiuto? [interprete] E' stato lui. [...] Ed è stato un aiuto economico sufficiente che le ha permesso di aprire il ristorante oppure [...] ha dovuto aprirlo faticando poi e mettendoci successivamente ulteriori soldi? [...] [intervistato] Cioè, all'inizio i soldi non sono abbassanti per aprire un ristorante e poi vediamo la situazione. Quindi, praticamente, lei lo ha aperto, ma all'inizio era grande così o era più piccolo? Era più piccolo [...] Me lo vuole dire, se se la sente, più o meno quanti soldi è che nel 1987 servivano per aprire un ristorante? Quella volta lì serve 70.000.000 £ [...] Anche la famiglia di sua moglie ha partecipato al fornire soldi? Un po' anche, sì. Questo è normale per voi? E' normale, sì. [...] Ha dovuto restituire questi soldi che lei ha avuto dai famigliari e dagli amici? Certo. [...] Ha dovuto restituire questi soldi anche con interessi? No, no [...] Avrebbe avuto dei problemi con i suoi amici e i suoi famigliari se non fosse riuscito a restituire i soldi, se non avesse mantenuto il patto? dipende da famiglia, dipende da [...] personaggio [dipende dalla famiglia e dalla persona] Però lei non ha avuto problemi di alcun tipo con nessuno? No. In quanto tempo è riuscito a restituire questi soldi? Sì, un paio di anni [...] non ricordo più [...] Quindi, ha lavorato molto [per restituire il denaro] Sì, 3-4 anni" (Zhou Lan, Milano)

Nel caso del giovane Sheng Chao²⁵⁵, per aprire il bar che attualmente co-gestisce con la moglie, ha dovuto rivolgersi alla rete familiare e parentale, aprendo *guanxi* con

²⁵⁵ Il caso di Sheng Chao dimostra un aspetto che caratterizza i giovani imprenditori cinesi: la volontà di rischiare. Come sostiene un esperto della Fondazione Italia – Cina, grazie alle reti di *guanxi* la liquidità che i giovani cinesi riescono a recuperare permettere loro di effettuare delle scelte imprenditoriali impossibili ai giovani italiani. "[...] ragazzi che investono nella ristorazione ci credono ancora ma con questo scopo di [...] marketing [...] Il nuovo marketing nella provincia quindi anche Milano è stato [...] si va a Saronno, si rileva la pizzeria di Saronno che andava male e oggi la pizzeria di Saronno ha 300 posti a sedere [...] io questo lo vedo in un caso che ti faccio [...] è un caso di due amici cinesi che sono usciti dalla Bocconi che hanno 26 anni uno e 28 anni l'altro e che diversamente da quanto può succedere con dei ventisetenni o ventottenni milanesi fanno il rischio di impresa [...] cioè investono 700.000 Euro magari attraverso sicuramente la rete delle *guanxi* [...] ci credono e ci provano, non hanno paura di fallire [...] la ristorazione continua ad essere un traino, ma rispetto a 5 o 10 anni fa con una trasformazione incredibile" (Sinologo, Scuola di Formazione della Fondazione Italia – Cina).

amici e contraendo un mutuo. Deduco dalle sue parole, che le *guanxi* non hanno comportato alcuna intromissione dei creditori nella conduzione dell'attività.

*“Quanto vi è costato avere un bar così? [...] 400.000 euro [...] Secondo te ci vuole molto coraggio ad aprire un'attività di questi tempi con questo capitale? Sì, ci vuole coraggio e anche forza, l'attività economica costa. Avete chiesto appoggio ai vostri genitori o ad altri parenti in Italia e all'estero per raggiungere questa somma? Allora chiesto supporto dai genitori [di] entrambi, dai parenti anche in Cina [fratelli dei genitori]. Anche dai parenti in Cina? Anche i parenti in Cina, anche la banca. Avete chiesto un prestito maggiore ai genitori, ai parenti o alla banca? Allora diciamo che il peso di questi tre parti saranno: i genitori, banca e poi amici [...] Gli amici ai quali ti sei rivolto si trovano a Milano, in Cina o in altre parti dell'Europa? [...] gli amici a Milano, anche gli amici in Cina [...] amici conosciuti a Milano lavorando [...] gli amici in Cina sono tipo ex compagni di scuola. Tu hai un mutuo in banca quindi? Sì. Senti l'obbligo di restituire i soldi prima alla banca, ai genitori o agli amici? Prima alla banca. I parenti e gli amici hanno stabilito una cifra da restituire in un determinato lasso di tempo o puoi restituire il denaro quando ce l'hai? Gli restituirai il denaro con gli interessi? [...] a parte la banca che deve restituire prima e poi tocca agli amici quando hanno cumulato qualcosa, qualche soldi, tutti sono senza interessi. E poi ai genitori, giusto? Sì [...] Perché sei stato costretto a rivolgerti agli amici? [...] Perché i soldi non bastano, perché cioè i parenti non possono, cioè non riescono [...] a coprire tutti i soldi che gli mancano [...] I soldi agli amici glieli hai chiesti tu o i tuoi genitori? Le linee di *guanxi* le hai aperte tu o i tuoi genitori? Da loro. Chi sono 'loro'? Ad aprire questo legame di *guanxi* sono stati lui e [...] la moglie anziché i genitori perché sono i loro amici” (Sheng Chao, Milano)*

Per coloro, invece, che provengono da una tradizione familiare nell'ambito della ristorazione, l'apporto delle *guanxi* si è rivelato rilevante solo nel caso la forza economica della famiglia nucleare ed allargata non è stata sufficiente per avviare l'impresa familiare. Ma Li, infatti, ha aperto il suo attuale ristorante a Milano con il marito differenziando la richiesta di supporto economico in piccole somme tra, la propria rete parentale in Italia, e gli amici suoi e del marito. L'apertura del secondo ristorante, invece, non ha richiesto un ulteriore supporto economico della rete parentale, poiché Ma Li e il marito hanno impiegato i loro risparmi²⁵⁶.

“Quando lei e suo marito avete deciso [...] di diventare ristoratori [...] avete avuto un supporto economico dai vostri parenti e dai vostri amici? Sì. Più parenti o amici? Un po' e un po'. Un po' e un po'. Questo supporto economico l'avete ricevuto di più da coloro che erano qui in Italia oppure in Cina? In Italia. E anche quando avete aperto il secondo ristorante? No, il secondo ristorante no [...] loro [parenti ed amici] hanno creduto in voi? Certo perché io ho avuto come esperienza cameriera da 4 o 5 anni e mio marito è cuoco [...] per cui [...] per il nostro lavoro è più facile prendere un ristorante [...] che per le altre attività [...] Questo aiuto che è stato dato, sia dagli amici che dai famigliari, è stato all'epoca sufficiente per partire? [...] Ma certo! abbiamo tutto calcolato! Eh sì, sennò come fai ad aprire un ristorante? [...] Questi soldi li avete impiegati per aprire il ristorante ma anche tipo per arredarlo, per ristrutturarlo? Tutto [...] L'aiuto economico che si riceve dagli altri, secondo lei, aumenta il legame che si ha poi coi parenti e con gli amici che ti danno soldi? [...] Come prima, sì [...] tra noi parenti e paesani ci aiutano quasi tutti [...] non è ci vuole proprio un rapporto vicino [...] chi ci conosce se ha bisogno, non è che chiedono tanti [...] non a tutti e un po' alle persone che conosci [...] non è chiedono 10.000 – 20.000 Euro una persona no, è impossibile! Sono troppi soldi? Chiediamo pochi a persone, così loro ci riescono, allora ci aiutano [...] Ma lei ha dovuto poi, restituire i soldi, che le sono stati dati? Sì pian, piano, restituiamo tutto [...] ma è un

²⁵⁶ Come la letteratura evidenzia (Chan e Chiang, 1994), la partecipazione alla costituzione dell'impresa familiare mediante un proprio capitale finanziario è una consuetudine confermata anche dalle interviste effettuate. Se l'impiego di risparmi potrebbe far ipotizzare che il *laoban* cinese cerchi di porre una distanza dalla rete familiare, dall'altra questa ipotesi viene smentita. Infatti, è prima di tutto alla famiglia nucleare e allargata che egli si rivolge quando intende ampliare il ristorante, oppure vuole impegnarsi in ulteriori business. In seguito, si affiancano i rapporti di *guanxi* con amici e connazionali che apportano quote di capitale utili al conseguimento della finalità imprenditoriale.

guaio se qualcuno non restituisce i soldi? [...] non abbiamo mai successo di questo genere, perché importante che hai voglia di lavorare [...] Avete dovuto restituirli con degli interessi [i soldi]? No, no [...] l'hanno aiutata sia i suoi parenti o anche i parenti del marito? No, miei parenti e miei amici [...] mio marito c'è solo lui da solo [in Italia]” (Ma Li, Milano)

Chi tra gli intervistati, invece, ha ereditato il ristorante dai propri genitori l'apertura di *guanxi* con membri della rete etnica non è stata una scelta necessaria. Nel loro caso, come si è visto, il capitale sociale e finanziario fornito dalla famiglia nucleare è stato sufficiente per avviarli alla gestione dell'attività. Piuttosto, le *guanxi* con membri della rete etnica sono state fondamentali per supportare finanziariamente una o più attività dei genitori. Tuttavia, dalle interviste apprendo che le relazioni di *guanxi* cambiano con il passare da una generazione ad un'altra: le *guanxi* dei padri sono differenti da quelle che i figli possono instaurare. I membri della rete di *guanxi* dei figli, infatti, non sono più gli stessi con cui i padri si relazionavano ma possono essere i figli dei loro amici, oppure conoscenze lontane dal network della famiglia. Inoltre, può cambiare anche il modo con cui i figli intendono l'intensità dei rapporti di *guanxi*²⁵⁷. Tuttavia, l'importanza della reputazione del network familiare di appartenenza rimane come nodo centrale di credibilità per le future relazioni che i figli stabiliscono con altri membri della rete etnica. I giovani *laoban*, inoltre, riconoscono di non essere abili nel *guanxi*que, nell'arte di intessere *guanxi*, come i membri anziani della loro famiglia e sono coscienti che questo aspetto può costituire una limitazione. Nel loro caso, dunque, l'apertura delle *guanxi* avviene se intendono espandere l'impresa familiare. Per cui l'intervento di soggetti esterni alla cerchia familiare diventa necessario, sia come consolidamento delle relazioni all'interno della rete, che come recupero di crediti.

L'espansione del business familiare comporta, però, che il capitale finanziario sia ricercato anche intessendo *guanxi* con soggetti esterni alla rete etnica e, dunque, con attori economici italiani o di altre nazionalità²⁵⁸. Si deve trattare di soggetti a cui il

²⁵⁷ Questo è un aspetto che viene rilevato da un esperto intervistato secondo il quale le *guanxi* non sono più oggi rapporti orizzontali tra soggetti dello stesso network, espressione di un “capitale sociale di solidarietà” (Pizzorno, 1999), ma esse si sono affievolite lasciando piuttosto spazio alla competizione che rovina i rapporti tra gli imprenditori cinesi. “[...] da un lato le *guanxi* si spaccano, si infrangono, non sono più valide perché sono state [...] in parte smontate dall'aver appreso da parte dei cinesi [...] le metodologie tipiche della negoziazione occidentale [...] le leggi del capitalismo hanno scardinato le *guanxi*. Le *guanxi* erano un sistema validissimo, ma un sistema collettivistico di natura prettamente cinese, oggi le *guanxi* si spaccano. Oggi se io parlo con il mio amico M.G. del ristorante “J.” [...] mi dice ridendo: “Ma quali *guanxi*? Qua ci facciamo una concorrenza spietata!”. Le *guanxi* nascevano e si sviluppavano in un contesto [...] di non concorrenza, cioè in un contesto veramente di reti orizzontali di mutuo soccorso e beneficio, non solo un diritto ma un dovere di aiuto reciproco. Oggi le quattro famiglie milanesi si guardano in cagnesco e ovviamente [...] perché hanno appreso del capitalismo l'aspetto sicuramente più liberista [...]” (Sinologo, Scuola di Formazione della Fondazione Italia – Cina).

²⁵⁸ In merito all'apertura dei rapporti tra gli imprenditori cinesi e soggetti economici esterni al network etnico, è importante aggiungere un appunto anche su quale sia il confronto tra gli imprenditori cinesi e gli organi istituzionali in provincia di Milano. A tal proposito, le parole dell'Assessore provinciale al Lavoro, Industria e Commercio, denotano come su questo fronte molto lavoro sia necessario per sollecitare un dialogo diretto. “Dal punto di vista provinciale ci sono tavoli di dialogo che voi avete pensato o pensate di istituire con gli imprenditori cinesi in loco qui in provincia di Milano e altri imprenditori? No, al momento no, a parte questo sportello che abbiamo aperto come servizio in generale per gli imprenditori stranieri non esiste un tavolo di questo tipo. Esiste questo rapporto con la comunità cinese tramite il Consolato Cinese dovuto a progetti che sono stati messi in piedi [...] loro passano molto attraverso, come dire, dei meccanismi di rappresentanza cioè per loro il Consolato qui è [...] l'interlocutore

laoban può essere connesso mediante rapporti diretti, oppure che conosce grazie altri membri della rete etnica. In questo caso, dunque, le *guanxi* si estendono a soggetti non appartenenti alla comunità cinese, ma reputati interessanti per gli obiettivi imprenditoriali dei membri della rete etnica. E' attraverso questi nodi di rapporti che avviene lo scambio finanziario, espressione di garanzie reciproche che non devono essere disattese.

Zeng Yang, attualmente, è socia di più attività in settori differenti dalla ristorazione, che ha avviato stringendo *guanxi* con attori economici cinesi ed italiani. Come manager è consapevole di essere una figura di spicco nella comunità cinese di Milano, in grado di tessere rapporti con soggetti rilevanti sia del suo network come di network esterni. Interessante, è notare il suo desiderio di poter sviluppare con gli italiani più attività, in modo da offrire ai propri connazionali servizi differenti (foto n. 7-8 in A.F.).

“[...] Io c'è mio studio commercialista. *Lei si affida a un commercialista?* Studio mio, io parte con un Italiano, fare società insieme, fatto studio. *Quindi, ha fatto uno studio associato con un commercialista italiano?* Sì, sì, sì [...] *Perché ha fatto questo?* [...] prima parte se voleva mia tutto attività tengo bene [se voglio mie attività sono seguite bene], secondo aiutare cinesi, perché come cinesi, tanti non ne capire italiano, c'è mia amici. Non è tanto, due anni fa fatti quella studio [è da due anni che esiste lo studio], però già adesso c'è altri più 100 clienti e mio vantaggio ci sono pubblicità mie aziendali [il vantaggio è che viene fatta pubblicità alle sue aziende] [...] *lei crede nel fatto di poter fare tante cose anche con gli Italiani?* [...] Sì, sì, sì, sì, possiamo fare con italiani [...] *Lei sta acquisendo una responsabilità nella comunità cinese.* Sì. *Lei si rende conto di questo?* Stasera ci sono 30 persone di cena: Console Generale, Direttore di Banca of China [...] *lei in questo modo sta diventando un punto di riferimento all'interno della comunità cinese* [...] io 20 anni fa vengo qua e tanti cinese già ristorante [...] dopo 20 anni ancora hanno ristorante; 20 anni fa io operario, invece, adesso ci sono 8 attività!” (Zeng Yang, Milano)

Come si apprende dall'intervista ad un sinologo, le *guanxi* possono articolarsi su due livelli: ad un primo livello, vi è la *guanxi* con le *Shúrén* (parenti lontani, amici, vicini, compagni o colleghi); ad un secondo, vi è la *guanxi* con le *Shēngrén* (estranei). In entrambi i casi, l'estensione della *guanxi* avviene con membri al di fuori della rete familiare-nucleare ma, nel primo caso, la *guanxi* si svolge tra soggetti con un potenziale economico medio-basso mentre, nel secondo caso, tra soggetti che operano ad alti livelli del business come il caso della manager citato prima.

“Facciamo un distinguo un livello di basso profilo di *guanxi* e un livello di alto profilo. [...] Il livello di basso profilo: la *guanxi* è rivolta ai cosiddetti *Shúrén* (in cinese li chiamano), cioè quelle persone che non sono famigliari nel senso stretto del termine ossia dei *Jiārén*. *Shúrén* sono persone che si vuole diventino famigliari, con cui avere una famigliarità, una condivisione di progetti, di idee ovviamente anche di progettualità nel caso nel mondo del lavoro. Quella di più alto profilo [...] i cinesi stessi la chiamano la *guanxi* con le *Shēngrén* cioè i cosiddetti sconosciuti potenzialmente, persone che provengono da ambiti diversi, magari finanziari [...] facciamo dei casi pratici: a Milano esiste un importantissima farmacia cinese da tantissimi anni, forse la prima farmacia cinese in Milano, il cui proprietario oggi medici cinesi hanno diversificato molto la propria attività e quindi hanno aperto delle *guanxi* con degli *Shēngrén*, persone provenienti da ambiti etnici lavorativi di interessi competenti diversi, italiani in questo caso, che potevano essere utili per loro per aprire nuove fonti di investimento e quindi di introiti. Allora io distinguerei proprio due livelli: *guanxi* con

internazionale [...] ci si può ragionare [all'ipotesi del tavolo di discussione] ma è una cosa che va studiata con le loro autorità in qualche modo” (Assessore al Lavoro, Industria e Commercio della Provincia di Milano).

Shúrén sono indispensabili *guanxi* che si sviluppano [...] sono aperti con gli italiani oggi [...] cioè il tabaccaio milanese che trova conveniente fare affari col grossista cinese; e *guanxi* con le *Shēngrén* potenzialmente persone sconosciute, provenienti da ambiti anche differenti. Le *guanxi* con le *Shúrén* secondo me sono un tema ulteriormente interessante oggi, perché chi sono questi *Shúrén*? Spesso sono a loro volta migranti italiani meridionali [...] che hanno subito così lo stesso destino [dei migranti cinesi] spostandosi dalla Sicilia [...] e arrivando a Milano, aprendo una piccola attività che poi si è perpetuata oggi, mantenendo sempre la piccola tabaccheria [...] continuano a stringere questa *guanxi* con i migranti cinesi [...] scoprendo, secondo me, affascinanti retroterra comuni di persone che sono agli antipodi del globo, ma che in realtà hanno condiviso un destino comune, parlano la stessa lingua anche se parlano calabrese o napoletano gli uni e Zhejiang gli altri. E' incredibile questa cosa" (Sinologo, Scuola di Formazione della Fondazione Italia – Cina)

L'estensione dell'impresa, inoltre, può comportare l'apertura di investimenti in Cina²⁵⁹ e, dunque, lo stabilire *guanxi* in patria spendendo molto tempo all'estero. Un obiettivo che, come spiega un esperto intervistato, non tutti gli imprenditori cinesi possono realizzare proprio per la difficoltà di aprire e mantenere rapporti di *guanxi* in patria (foto n. 9-14, A.F.).

"[...] chi fa ragionamenti di questo tipo [di investimento in Cina nel settore della ristorazione] dev'essere necessariamente qualcuno che fa parte di gruppi familiari molto estesi che sono qui [a Milano] da molto tempo [...] e hanno dei forti contatti là perché [...] è un business molto rischioso in Cina [...] per molte ragioni perché per esempio mettiamo che tu [...] investi in un locale di Shanghai, ma sai cosa vuol dire? Che tu [...] devi avere la protezione della polizia, devi avere la protezione del comitato di quartiere devi avere la protezione di quel particolare politico che presiede in municipio [molti progetti imprenditoriali] spesso sono investimenti fallimentari, cioè alcuni di questi progetti in cui queste famiglie investono sono classici specchi per le allodole, cioè progetti anche fraudolenti che

²⁵⁹ Il tema degli investimenti dei migranti cinesi in Italia come in Cina è un tema molto interessante. Secondo un esperto intervistato, l'estensione economica degli investimenti cinesi sul territorio milanese grazie all'acquisto di attività italiane non più produttive, è un fattore positivo per l'economia locale. "*[...] la presenza economica cinese su Milano ha avuto un impatto di carattere economico culturale e relazionale [...]?* [...] In questa fase storica in positivo c'è poco da discutere. *Perché rilevano le attività? Perché investono localmente i capitali?* Sennò fallirebbero moltissime persone a Milano cioè fallirebbero tanti negozi, tante pizzerie, tanti bar e invece loro tengono vivo il settore immobiliare, che ne dicono gli abitanti di Vivi Sarpi o [...] le varie associazioni che si sono un po' lamentate [...] in realtà i cinesi hanno creato un flusso economico notevole negli affitti, negli acquisti delle case, settore immobiliare e nelle attività, hanno permesso a tante persone di non fallire" (Sinologo, Scuola di Formazione della Fondazione Italia – Cina). Invece, in merito agli investimenti degli imprenditori cinesi nel paese di origine, dall'intervista ad un sinologo, emerge che un settore trainante è l'edilizia: "*Il capitale finanziario come viene invece investito in Cina [...]?* [...] è un discorso che secondo me vale soprattutto per chi [...] è immigrato negli '80, '90 magari qualcuno di quegli immigrati d'inizio 2000 può avere questa possibilità, se ha avuto molto successo di pensare d'investire in Cina [...] *chi ha dei soldi in Cina dove li mette oggi?* [...] nel settore dell'edilizia [...] la maggior parte dei nostri cinesi si compra case o appartamenti [...] case che vengono acquistate a scopi puramente speculativi [...] per esempio vengo a sapere che vicino a Shanghai nasce un nuovo progetto di sviluppo edilizio, che sicuramente sarà molto gettonato perché è in una posizione molto favorevole, è considerato per una clientela di lusso e quindi ci compro magari tre appartamenti di cui uno me lo tengo come potenziale appartamento per le vacanze, ma gli altri due li affitto a persone della classe media di Shanghai a cui posso chiedere affitti [...] oppure molti giocano in borsa [...]" (Sociologo e sinologo, Codici Ricerche, Milano). Rispetto agli investimenti e alle transazioni bancarie tra Italia e Cina rilevante, secondo un esperto, è l'azione sempre più incisiva delle banche cinesi ed internazionali sul territorio milanese. "[...] oggi ci sono le banche [...] c'è *Beikon China*, c'è *Investemen Consortium*, la "ACBC", c'è "GCBC" [...] *Hong Kong Shanghai Bank Corporation*, c'è la *Industrial Commercion Bank of China* [...] questi tre istituti bancari cinesi sono polo [...] per gli investimenti diretti esteri cinesi verso l'Italia e oggi sono le potenze del domani [...] i loro clienti principali sono ovviamente i cinesi, sia per i conti che per gli investimenti, però diventeranno domani probabilmente [...] dei poli anche per gli italiani [...] quindi si potrebbe verificare in questo settore [...] la fornitura di un servizio verso i residenti" (Sinologo, Scuola di Formazione della Fondazione Italia – Cina).

vengono messi in piedi proprio per fregare l'immigrato all'estero da vent'anni che non ha più la minima concezione di che razza di paese labirinto sia diventato la Cina di oggi, per cui lo truffi facilmente [...]” (Sociologo e sinologo, Codici e Ricerche, Milano)

4. L'economia “etnica” cinese: instabilità *versus* dinamicità

Se la seconda parte di questo capitolo si concentra sul rapporto tra reti familiari, parentali ed etniche, inserimento nel settore della ristorazione e transizione all'imprenditorialità, la terza parte si focalizza sulle dinamiche che dall'analisi del settore emergono. Quindi sulla dinamicità ed instabilità che, lavorare in questo ambito, riserva ai migranti cinesi come sulle chance di progressione lavorativa che esso offre e di tutela dei diritti contrattuali del lavoratore.

Dalle interviste effettuate ai migranti incontrati ho potuto notare come l'enclave socio-economica cinese sia un contesto che permette in modo flessibile l'entrata e l'uscita da più settori produttivi. Da una parte, quindi, posso parlare di “dinamicità” del contesto economico cinese di Milano che dimostra, in linea con quanto sostengono Light e Gold (2000), come l'economia “etnica” garantisca l'impiego degli appartenenti al gruppo riducendo il tasso di disoccupazione. I fattori che identifico alla base della dinamicità sono: le possibilità lavorative che il settore della ristorazione offre grazie all'azione delle reti familiari, parentali ed etniche cinesi e delle liste di lavoro; e l'ampia offerta interna all'imprenditoria cinese caratterizzata da locali diversi espressione di differenti livelli manageriali e di business. Dall'altra, il continuo turn over che caratterizza il settore della ristorazione è indicatore di “instabilità” delle imprese cinesi, che impiegano ciclicamente nuova manodopera costretta ad accettare condizioni di precarietà. I fattori che identifico alla base dell'instabilità del settore ristorativo sono: il cambio frequente del posto di lavoro da parte degli intervistati, il fatto che non acquisiscono una vera professionalità a causa della frammentarietà delle loro esperienze lavorative che, di conseguenza, può incidere sul livello retributivo. Questo perché i soggetti non permangono a lungo all'interno di un medesimo contesto lavorativo, con poche possibilità di spendere un capitale umano adeguato.

Dai dati di ricerca, dunque, osservo che la vita lavorativa della gran parte degli intervistati è caratterizzata da esperienze professionali molto varie sotto molteplici aspetti. Come Ceccagno (2003) evidenzia la mobilità territoriale dei cinesi, così il presente studio mette in luce che le storie lavorative degli intervistati hanno avuto inizio in determinate città italiane e sono proseguite in provincia di Milano, oppure sono iniziate a Milano e si sono spostate in altre regioni d'Italia per poi stabilizzarsi di nuovo a Milano. In secondo luogo, esse risultano frammentate tra settori differenti dell'economia cinese in cui, l'esperienza nel settore ristorativo, si intreccia con quella avuta in altri ambiti (es: vendita ambulante, abbigliamento, commercio, ecc)²⁶⁰. Se

²⁶⁰ Per esempio Chen Yichen, in Italia da 10 anni, ha avuto un percorso lavorativo caratterizzato da molteplici esperienze sia nel settore dell'abbigliamento come ristorativo in locali situati a Brescia, Como, Monza e Milano. “[...] è arrivato a Milano [...] è andato direttamente a Monza dal fratello di suo nonno perché abitano a Monza. Ha abitato a casa loro poi dopo due mesi il fratello di suo nonno ha trovato un lavoro per lui [...] in un bar di un

focalizzo l'attenzione solo sulla ristorazione noto che i percorsi lavorativi degli intervistati si intrecciano, allo stesso modo, tra situazioni occupazionali differenti. Infatti i cinesi intervistati sono transitati dalla ristorazione cinese classica, per poi passare a quella giapponese gestita sempre da cinesi, per fuoriuscirne accedendo alla ristorazione italiana inserendosi nuovamente nella ristorazione cinese classica. L'elevato turn over dei migranti nel settore ristorativo però non garantisce, alla manodopera impiegata nell'imprenditoria cinese, un'adeguata crescita nell'acquisizione di abilità e di competenze. I soggetti incontrati rivelano un'incapacità a mantenere sul lungo periodo la propria posizione lavorativa, soprattutto, a causa del loro inadeguato capitale umano. Infatti, come facilmente ottengono un periodo di prova e l'apertura di una posizione contrattuale, con altrettanta velocità perdono il lavoro. Questo, poiché non dimostrano un'adeguata competenza linguistica e lavorativa in termini di apprendimento delle mansioni e di efficienza operativa.

Come sostiene Gallino (2000, 2004, 2007), infatti, chi lavora per brevi periodi in un contesto lavorativo può avere una vera difficoltà ad accumulare una significativa e specifica competenza professionale trasferibile da un datore ad un altro. La frattura che subentra tra attività lavorativa e costruzione di un percorso competente è alla base della decentralizzazione del lavoro come strumento di integrazione. Infatti vengono meno i legami sociali che si costruiscono nel tempo ed il lavoro perde il suo carattere di ritualità. Quest'ultima, come sostiene Sennett (2000: 287-290), è il «cemento più forte della società, la chimica stessa alla base dei processi di inclusione». Pertanto, quando il lavoro diventa precario e frammentato sia la dimensione sociale, come quella rituale, possono venire meno e ai singoli manca il tempo di solidificare l'esperienza professionale acquisita.

Interessante è la storia lavorativa di Zhu Xueliang che, manager nell'ambito dell'oreficeria a Wenzhou, una volta giunta in Italia priva di adeguato capitale umano in merito alla ristorazione si è trovata a svolgere vari lavori a causa del suo inesistente background professionale nel settore.

“I tuoi famigliari in Cina in che settore professionale si occupano? Contadino quindi agricoltura [...] e adesso sono in pensione tutti e due i genitori. Hai fratelli e sorelle? No io ancora [...] due fratelli [...] maggiori [...] tu avevi precedente esperienza in questo settore oppure no? Non ha mai avuto esperienza in ristorazione prima di lavorare qua [...] Qual era il livello economico della tua famiglia prima della tua partenza? Secondo te era un livello economico soddisfacente o no? [...] prima facevano gli agricoltori nella famiglia [...] poi praticamente si sono dedicati alla vendita dei prodotti di mare [...] Lei nel frattempo quando era in Cina ha trovato lavoro e lavorava: era una manager di una oreficeria quindi diciamo che dal punto di vista economico la famiglia stavano bene [...] quanti altri lavori hai fatto in Cina prima di emigrare? Ha fatto un po' di tutto [...] ha fatto un promoter

ristorante [...] ha lavorato in un ristorante cinese per 7 mesi presso un datore cinese a Trento come barista [...] Ha lavorato a Brescia come barista in un ristorante cinese per sei mesi [con] datore cinese. Ha lavorato come aiuto cuoco a Como in un ristorante malesiano per sette mesi [con] datore cinese. Ha lavorato come aiuto cuoco a Monza datore cinese per tre mesi in un ristorante cinese, poi è uscito dal mondo della ristorazione e ha praticamente lavorato in una fabbrica di cravatte per un anno con datore cinese a Como funzioni varie. E' ritornato nel mondo della ristorazione ed ha lavorato per un ristorante italiano un anno e mezzo, un datore italiano a Milano come aiuto cuoco part time, poi è ritornato nel mondo della ristorazione cinese e ha lavorato per un ristorante cinese sei mesi per un datore cinese a Milano come cameriere, e poi è ritornato nel mondo della ristorazione italiano da cui lavora gli ultimi tre o quattro anni per un datore italiano a Milano, prima barista poi aiuto cuoco” (Chen Yichen, Milano).

[...] ha lavorato in oreficeria dal semplice dipendente al manager, quindi facendo carriera, poi ha fatto la segretaria in qualche ministero e poi ha venduto prodotti, pesci insomma con la famiglia [...] *Eri soddisfatta quindi del tuo livello economico [...] prima di partire?* Sì, ha detto che era molto soddisfatta perché comunque era riuscita a fare carriera [...] *Allora ripercorriamo le tue tappe lavorative [...] a Brescia sei stata quanto? Tre mesi?* A Brescia ha fatto una serie di lavori, due o tre, comunque in questi due o tre mesi ha cambiato tantissimi lavori, cioè duravano tipo alcune settimane perché non aveva nessun tipo di esperienza, quindi veniva anche scartata proprio. *Sempre nella ristorazione?* Sì. *Ok e poi praticamente a Milano ha avuto i primi tre mesi?* Anche lì ha fatto una serie di lavori, diciamo che ha lavorato tre mesi prima nei dintorni di Milano e poi anche qua e là è venuta al bar qua sotto [bar cinese vicino Peonia] poi è stata cioè rimandata insomma [licenziata] tanti lavori non fissi [...] *Quindi praticamente il cambiare tutte le volte lavoro per te è stato un modo di trovare vie di uscita sperando [...] di migliorare la tua posizione?* Comunque era costretta a cambiare lavoro perché erano i datori di lavoro che la mandavano via per mancanza di esperienza [...]” (Zhu Xueliang, Milano)

Andando a considerare le motivazioni che hanno spinto i dipendenti ad entrare nella ristorazione comprendo, in parte, quali sono le origini dell’elevato turn over. Osservo, infatti, che per pochissimi cinesi incontrati vi è stata una reale volontà a scegliere questo ambito lavorativo per un vero interesse, visto che la maggior parte non ha un capitale umano adeguato²⁶¹. Infatti, si tratta di soggetti che in Cina hanno acquisito competenze in ambiti differenti e l’esperienza lavorativa stessa dei familiari, per molti, si discosta dalla ristorazione soprattutto in termini di gestione di un’attività. Se così fosse stato, come si è visto dai casi illustrati, avrebbe comportato un coinvolgimento dei figli nell’attività familiare e, dunque, in accordo con la teoria dei legami forti (Grieco, 1987, 2001), si sarebbe avuta la ricomposizione nell’impresa della rete familiare-parentale. Per cui, l’entrata nella ristorazione non è legata ad una vera e propria scelta da parte degli intervistati, poiché molti considerano questo ambito poco stimolante ricercando occasioni lavorative migliori in altri settori. Questo riguarda anche coloro, se pur siano la minoranza, che possono spendere un capitale umano pregresso. Piuttosto, l’inserimento nella ristorazione, è facilitato da alcuni fattori. Da un lato, il fatto che le mansioni più richieste in quest’ambito riguardano funzioni basilari (es: pulizie, lavapiatti, cottura di fritti)²⁶², facilitando così l’accesso alla gran parte dei migranti cinesi che non ha un adeguato capitale umano legato al settore; dall’altro, il lavoro nella ristorazione è considerato dagli intervistati uno dei meno duri dell’enclave rispetto ad altri²⁶³. Entrare nella ristorazione, quindi, permette ai migranti cinesi di inserirsi in un settore in cui le barriere all’entrata sono ridotte. Pertanto, come

²⁶¹ Tra tutti gli intervistati solo 5 soggetti hanno avuto familiarità con il mondo ristorativo per corsi di formazione effettuati nel settore, oppure perché familiari o parenti gestivano un proprio locale in Cina. In particolare, su 20 dipendenti, solo 6 hanno lavorato nel settore ad alti livelli (es: maestro di sushi o direttore di albergo). Chi tra di loro già lavorava nelle zone di origine in Cina era impiegato nel settore impiegatizio pubblico o privato, come operaio nell’ambito dell’abbigliamento, oppure nel commercio o lavorava come militare.

²⁶² In merito alla figura del cuoco o dell’aiuto-cuoco la valutazione è differente, poiché non si tratta di una mansione facile accessibile a tutti. La figura del cuoco è molto ricercata dai ristoratori ed è legata ad una progressione professionale del dipendente che, con l’esperienza all’interno del locale, può giungere ad acquisire questo ruolo. E’ anche vero che, tale progressione fino a questo livello, è possibile se esiste uno stretto rapporto tra il dipendente e il *laoban* che, in effetti, permette tale avanzamento di carriera.

²⁶³ Come si è detto nel capitolo precedente, molti giovani cinesi intervistati sono giunti in Italia con contratti “fittizi” non svolgendo, in seguito, il lavoro nel settore dell’abbigliamento che era stato loro prospettato perché, probabilmente, non intenzionati ad impegnarsi in lavori troppo faticosi.

facilmente accedono, così facilmente riescono a cambiare lavoro effettuando più esperienze lavorative.

Antonio, per esempio, afferma che ha scelto di cercare lavoro nella ristorazione perché è un ambito che non richiede uno sforzo fisico così pressante, come altri settori del contesto economico cinese.

“[...] perché sei capitato nel settore della ristorazione quando invece hai fatto tanti lavori nel settore dell'abbigliamento? [...] per te è solamente una questione di caso [...] oppure praticamente è anche tua volontà riuscire ad avere un lavoro in questo settore? Diciamo che questo cambiamento non è solo una casualità [...] si è annoiato del lavoro pesante della fabbrica pensava che questo lavoro è troppo, troppo impegnato, quindi vuole un po' cambiare e poi anche l'ambiente di lavoro nella fabbrica di abbigliamento non è così come pulito, tranquillo, e poi questa sua cugina diceva: “Ogni tanto guarda ristorante soprattutto ristorante giapponese [...] si lavora un po' di meno, si guadagna di più e l'ambito è anche più pulito tranquillo” [...] “Ti piaceva fare sushi? Allora dall'inizio lui pensava che fosse solo un lavoro facilissimo tagliare i pezzi di pesce e poi piano piano si è reso conto che fare sushi e anche in un certo senso è un'arte [...] di mettere nei piatti [di comporre i piatti] [...]” (Antonio, Milano)

Dall'altra, se lavorare nella ristorazione non è la scelta preferita dagli intervistati, è una delle poche chance che l'enclave offre. Pertanto ai membri del network cinese, una volta che giungono in Italia, l'entrata nei settori noti dell'economia cinese è una via costrittiva e scontata²⁶⁴. Una volta, poi, che i migranti sono stati “incorporati” all'interno della nicchia economica della ristorazione, attivano nuovamente la catena migratoria come molti tra i cinesi incontrati hanno dichiarato²⁶⁵. Per cui, come asserisce Massey (1988, 1998), i network garantiscono il perpetuarsi dei flussi migratori e l'allargamento della presenza migratoria nel contesto di destinazione. Le ragioni principali nell'agevolare l'entrata di *tonxiang* o amici nella ristorazione sono, da un lato, la solidarietà etnica tra membri di un medesimo contesto, dall'altra, l'apertura utilitaristica di linee di *guanxi* con i nuovi arrivati. Queste ultime, infatti, possono essere

²⁶⁴ Dalle parole di Chen Yichen apprendo come per lui, entrare nella ristorazione cinese non sia stata una scelta voluta, bensì un'opportunità diffusa offerta dal contesto “etnico” anche se lui non aveva un adeguato background nel settore. *“in quasi due anni tu hai avuto una progressione lavorativa quindi eri soddisfatto [...] del tuo livello economico oppure no? Comunque fino a quel momento non era contento del suo lavoro in Italia, sia a livello economico che a livello diciamo normale. L'ambiente non gli piaceva, non era contento. Non era contento perché secondo lui prendeva troppo poco [...] non gli piaceva la sua vita anche perché il lavoro che faceva non è il lavoro che voleva fare. E che lavoro era che voleva fare in Italia? Come il lavoro che ha fatto a Pechino nel settore tipo tecnologie, Internet. Quindi praticamente la ristorazione per te è sempre stata un ripiego? Sì, un ripiego [...] lui diceva che a quel momento non aveva altre scelte [...] secondo lui comunque nella comunità cinese diciamo che le due tendenze dei [...] lavori nel settore ristorazione oppure in fabbrica sono questi due in quell'epoca [10 anni fa quando è arrivato lui] adesso magari pian piano nel settore commerciale come negozi [...] sono emersi un po' opportunità di lavoro. Però in quell'epoca o lavori in ristorante oppure in fabbrica, non avevano altre scelte” (Chen Yichen, Milano).*

²⁶⁵ Non tutti i cinesi incontrati hanno espresso l'intenzione di richiamare dalla Cina altri parenti e connazionali. Come afferma Wei Zheng questo avviene perché, i cinesi d'oltremare in Italia, considerano svantaggiante emigrare in Italia visto il progresso economico cinese. *“[...] da quando tu lavori nella ristorazione qui in Italia hai avuto la richiesta, da parte di famigliari e amici dalla Cina, che tu gli aiutassi a trovare lavoro? Non ha mai [...] consigliato gli altri per venire in Italia. Di solito dice: “Non venire.” Perché? Perché la vita in Cina adesso è migliorata quindi [...] si vive anche bene in Cina” (Wei Zheng, Milano).*

espressione di una restituzione di favori precedenti, oppure possono anticipare la contrazione di crediti futuri²⁶⁶.

Per esempio, Marianna è tra quegli intervistati che ha sempre aiutato amici o connazionali a trovare lavoro mediante la presentazione diretta al datore di lavoro, oppure con la segnalazione diretta di proposte lavorative.

“[...] nel corso dei vari lavori che tu hai avuto [...] hai aiutato qualche tuo amico per esempio o parente o compaesano a trovare lavoro nel settore della ristorazione? [...] Diciamo sì, per esempio mio fratello non è che ho tanto aiutato, perché ho visto c'è questa possibilità di lavoro per questo o per l'altro. E altre persone oltre a tuo fratello? Sì. Perché li hai aiutati, quali erano i motivi che ti spingevano ad aiutarli? [...] perché non ha lavoro poi stanno male, allora io vedo in giro se ci sono lavori [...] poi conosco le persone che danno lavoro allora [...] aiutare gli altri perché mi sono informata [...] le persone per esempio che tu hai aiutato, le hai aiutate perché ti andava di aiutarle non perché dovevi contraccambiare dei favori? No” (Marianna, Milano)

Con il richiamo della catena migratoria, dunque, la ristorazione continua ad essere ricettore di flussi migratori provenienti dalla madrepatria e da altre zone d'Europa e d'Italia. L'elevato turn over, però, che caratterizza il settore sottolinea come questo ambito sia per gli intervistati il primo gradino verso una mobilità lavorativa interna all'enclave o fuori dai suoi circuiti. Inoltre, come accennato all'inizio del paragrafo, tale turn over viene alimentato non solo dall'azione delle reti familiari-parentali ed etniche che ne agevolano l'inserimento ma, soprattutto, dalla grande diffusione delle liste di lavoro e dei giornali cinesi. A sua volta, la continua domanda di manodopera dovuta al turn over è alla base della continua pubblicazione di annunci da parte di ristoratori non solo cinesi. Se, dunque, tale turn over rende il settore ristorativo “dinamico”, dall'altra mette in evidenza l'“instabilità” delle imprese cinesi. Come fa notare Fullin (2009) i soggetti che ricoprono occupazioni instabili sono soggetti con livelli elevati di turn over, con ridotte possibilità di stabilizzazione aggravate dalla frammentazione stessa della loro storia lavorativa e contributiva. L'esistenza del turn-over alla base dell'imprenditoria cinese, dunque, non solo pone una riflessione sul fatto che sono vari i fattori che lo generano, ma anche sul rapporto che intercorre tra i membri della rete etnica. Aldrich, Waldinger e Ward (1990), infatti, sostengono che grazie alle reti le imprese degli immigrati stabiliscono con i dipendenti rapporti di fiducia reciproca. Tuttavia il turn-over mette in evidenza che, la fedeltà dei lavoratori co-etnici, non è sempre un collante che garantisce la stabilità dell'impresa immigrata e la rende competitiva rispetto all'impresa autoctona. Al contrario dai dati di ricerca si apprende che, se si prospettano situazioni lavorative migliori sotto il profilo retributivo

²⁶⁶ In accordo con vari autori sul rapporto tra network e circolazione delle informazioni (Waldinger, 1997; Massey, 1988, 1998; Light e Bachu, 1993), dalle interviste ho notato come vi sia una forte trasmissione di notizie all'interno del network cinese. Osservando le traiettorie degli spostamenti degli intervistati, come l'intreccio dei loro rapporti sul territorio italiano, emerge che per molti la scelta di dirigersi verso la provincia di Milano è il risultato di un confronto che il migrante ha con i membri della rete familiare ed etnica. Milano, infatti, viene considerata un punto di riferimento importante per i cinesi d'Italia dove si concentra molto del business entico ed internazionale. *“[...] come mai sei venuto a Milano? Chi ti ha dato la possibilità di venire a Milano e tu eri d'accordo oppure no? qua ci sono i cugini [e] riteneva che a Milano [...] una città più grande, anche occasioni lavorative sono molte di più [...]” (Wang Chen, Milano).*

e lavorativo, i migranti perseguono il proprio interesse vivendo situazioni professionali variegata e numerose.

Da parte loro, i datori di lavoro intervistati sottolineano il cambio continuo di manodopera come un elemento di svantaggio. L'imprenditoria cinese, infatti, si avvale di personale che, se soggetto a continui cambiamenti, costringe il datore a ridefinire in continuazione l'assetto del suo staff operando in un clima di instabilità²⁶⁷. Per i ristoratori, il turn over è dovuto a determinate ragioni: la spinta dei lavoratori cinesi di ricercare in continuazione possibilità lavorative più soddisfacenti sul piano retributivo, la volontà di acquisire maggiori abilità e di migliorarsi con l'uso della lingua italiana. Pertanto, come Giorgio e Chiara sottolineano, la mancanza di soddisfazione per le mansioni svolte, il salario percepito e i rapporti con il datore di lavoro spingono i dipendenti a licenziarsi.

“[...] il lavoro di ristorante è duro e poi ormai son pochi che lo vogliono fare: sono ragazzi, vengono, lavorano qualche mese, vanno via, oppure arrivano alcuni che lavorano un po', prendono soldi, aprono attività [...] *da tre, quattro anni [...] che lei ha preso in gestione il ristorante ad oggi c'è stato un turn over del personale?* Un grandissimo turn over del personale. *Questo turn over uno: a cosa è dovuto? E due: ogni quanto tempo il personale cambia?* Allora innanzitutto premesso che tu non puoi fare il barista e il cameriere per tutta la vita [...] lo fai perché in quel momento hai necessità [...] non hai trovato lavoro, piuttosto non sai fare altro però, appena puoi, cerchi di fare qualcos'altro. I ragazzi di solito vengono, sono molto giovani, fanno i baristi, i camerieri, stanno se ti va bene un annetto, però stanno 6 mesi, 7 mesi e se ne vanno via. Cambiano aria anche perché il lavoro adesso è molto favorevole, perché tu comunque offri vitto e alloggio, quindi, un ragazzo cinese che lavora [...] non ha bisogno di legarsi, non ha delle spese tipo l'affitto, l'elettricità, le bollette [...] il datore di lavoro dà l'alloggio [...] il cinese innanzitutto non vuole mai fare il dipendente per sempre, non c'è questo obbiettivo di fare il dipendente per tutta la vita [...] in generale un cinese vuol sempre farsi un'attività propria, vuole diventare un imprenditore [...] poi adesso che con pochi soldi ormai 50, 100.000 Euro si riesce già ad aprire un negozio [...] molti hanno questa opportunità di diventare imprenditore nel piccolo [...] *Lei ha appartamenti presso cui i suoi dipendenti vivono?* Esatto, esatto, ma tutti i lavoratori cinesi danno questo appartamento. Infatti uno può venire a lavorare da te tre mesi e andarsene via [...] è uguale ormai, non cambia niente [...] il problema arriva quando va via il cuoco: lì è un dramma [...] *E come viene cercato un altro cuoco?* Bhé sui giornali, si fanno gli annunci, poi si chiede in giro a conoscenti, amici se appunto conoscono qualcuno che è disposto a lavorare...ma non ci voglio pensare!” (Giorgio, Milano)

“*A parte tuo nipote gli altri [dipendenti] con che turn over sono cambiati?* Ma dipende, dipende dalle volte, di solito part time, a volte solo la sera, a volte tutto il giorno [...] *quindi ce li hai praticamente a seconda che vogliono fare solo part time o tutto il giorno.* Part time nel senso solo la sera, gran parte ci sono tutti fissi, tutto il giorno [...] *ogni quanto tempo è che ti sono cambiati nel corso del tempo?* Adesso mi è andata bene perché [...] il lavapiatti che rimasto qua da un anno, l'aiuto cuoco che mi è rimasto qua sei anni, la frittura cinque anni, il cuoco da dieci anni. Sì, sì per cui sono fortunatissima [...] *in base a cosa è che loro cambiano lavoro? In base a quali motivazioni è che vi spingono a cercare altri lavori?* Allora prima di tutto, forse lo stipendio, secondo quanto è faticoso un lavoro e terzo come viene trattato dal capo” (Chiara, Milano)

²⁶⁷ Una delle figure basilari di un ristorante è quella del cuoco, la cui abilità determina il successo del locale. Il cambio continuo di tale figura è, dunque, un fattore che destabilizza l'efficienza del business e mette alla prova l'efficienza organizzativa del datore, costretto a ricercare nuovi equilibri relazionali tra i suoi dipendenti.

4.1 Il trattamento contrattuale

Dall'exkursus storico affrontato nel Capitolo 2 sulla presenza economica cinese nei principali paesi di insediamento dei flussi diasporici, emerge che il migrante cinese è sempre stato considerato forza lavoro da impiegare secondo un modello *labour intensive* (Becucci, 2006). Un modello che, da una parte, poggia le basi sulle dinamiche dell'economia "etnica" pervase dai rapporti informali tra i membri dei network e, dall'altra, è alimentato da un sistema economico mondiale che, nel corso dei decenni, ha consentito l'impiego esasperato della forza lavoro immigrata. Il migrante cinese, dunque, come attore socio-economico è collocato all'interno di un sistema in cui entrano in gioco, sia le dinamiche dell'economia "etnica", che gli aspetti culturali che pervadono i rapporti tra i membri delle reti.

Ho ritenuto importante, quindi, addentrarmi all'interno dell'impresa cinese al fine di comprendere quali siano per il migrante i vantaggi e gli svantaggi di lavorare in uno dei settori tradizionali dell'enclave socio-economica cinese. Ho, dunque, considerato le condizioni contrattuali e lavorative, come le opportunità di progressione lavorativa all'interno del settore della ristorazione. Questi elementi sono stati da me osservati anche nel caso gli intervistati lavorino come dipendenti nella ristorazione italiana, in modo da valutare in termini comparativi quali benefici comporti per loro il lavoro nella ristorazione all'interno del mercato tradizionale. I motivi per cui ho voluto affrontare nella ricerca la questione contrattuale sono differenti. Da una parte, il fatto, che la normativa sul lavoro è un tema centrale nello studio dell'imprenditoria cinese. Infatti, precedenti ricerche (Ceccagno e Rastrelli, 2008) hanno messo in evidenza la violazione da parte dei datori di lavoro cinesi, a danno dei connazionali impiegati nei laboratori nel distretto di Prato, della normativa del lavoro oltre che illeciti in materia di sicurezza, previdenza sociale e normativa fiscale. Quindi ritenevo interessante studiare, anche nel settore della ristorazione, il rapporto tra imprenditoria cinese e rispetto della disciplina contrattuale. Il non rispetto di tale disciplina, infatti, è a sua volta alla base della precarietà che caratterizza il turn over nel settore della ristorazione. Dall'altra, può essere considerato anche un indicatore di quale sia il livello di adeguamento ed accettazione delle regole da parte della comunità cinese di Milano. Infine, addentrarsi all'interno dell'impresa cinese attraverso la prospettiva contrattuale, significa anche osservare come si esplica il rapporto verticale di potere tra datore e dipendente.

Dai dati di ricerca è emerso che la firma di un contratto di lavoro regolarmente registrato dipende da un accordo verbale tra datore e dipendente. L'inserimento, dunque, del migrante nell'ambito della ristorazione non include la regolarizzazione immediata del dipendente, poiché il contratto viene firmato dopo alcune settimane, o addirittura mesi, dal momento in cui il migrante inizia a prendere servizio²⁶⁸. Inoltre, il

²⁶⁸ Il fatto che passi del tempo dall'entrata del migrante cinese nel ristorante alla firma del contratto è una consuetudine utilizzata dai datori cinesi, al di là del contesto locale in cui si trovano. Inoltre, dagli intervistati, è considerata una prassi normale poiché, questi ultimi, sostengono che ciò accade pure nel mercato del lavoro in Cina. Quindi i datori cinesi riproporrebbero in Italia le modalità di trattamento della manodopera tipiche del sistema di assunzione in Cina.

fatto di non avere il contratto o che esso sia firmato dopo del tempo, è una consuetudine ben nota tra i cinesi. Come direbbero Light e Gold (2000), dunque, in una condizione di “economica etnica di proprietà” il settore della ristorazione rientrerebbe in un livello “informale”, perché il bene prodotto comporta la violazione dei termini contrattuali e dei diritti dei lavoratori. Tuttavia questi ultimi ho potuto osservare non vengono difesi in modo consapevole dagli stessi migranti²⁶⁹.

“[...] tu [...] hai mai chiesto ai tuoi datori di lavoro di avere un contratto? Oppure, hai accettato questa situazione? I primi ristoranti [non ha avuto il contratto] perché ha avuto padroni cinesi, quindi come si è un’abitudine cinese non fanno contratto, sembra normale. Però, questo ristorante dove lavora adesso, ha padrone italiano, quindi sembra normale cioè nel senso che...E’ normale avere il contratto. Sì, è normale avere il contratto” (Wei Zheng, Milano)

Dall’altra, non tutti gli intervistati, si adeguano a queste prassi che sembrano ormai consolidate tra i membri del network cinese. Infatti, alcuni hanno dichiarato che, il fatto di non ottenere un contratto o di percepire una retribuzione troppo bassa, sono due motivi fondamentali che li hanno portati a cambiare lavoro alimentando così il turn over della ristorazione²⁷⁰. I dati di ricerca evidenziano inoltre che, se il migrante pretende di firmare il contratto, può perdere il lavoro oppure essere minacciato se denuncia il datore di lavoro per non aver rispettato gli accordi presi. Questo è un trattamento che dimostra il rapporto di forza esistente tra datore e dipendente, al di là di contesti territoriali locali. Esso riconferma quanto Sanders e Nee (1987, 1992)

²⁶⁹ In quasi tutte le interviste effettuate emerge che il migrante cinese mostra poca consapevolezza verso i propri diritti di lavoratore. Pertanto, il fatto di avere o meno il contratto non è considerato così rilevante, come il firmarlo conservando una copia dello stesso. Ipotizzo, dunque, che questa mancanza di consapevolezza sia legata a più fattori: molti intervistati, soprattutto se giovani, non nutrono l’aspettativa di restare in Italia a lungo ma di ritornare in Cina, per cui non valutano l’importanza dei contributi lavorativi e la prospettiva di percepire una pensione in Italia. Inoltre, rimane comunque importante l’accordo verbale piuttosto che scritto con il datore di lavoro, a cui si aggiunge da parte dei migranti la necessità impellente di trovare in breve tempo un lavoro per far fronte alle esigenze legate al debito. Interessanti sono le parole di Giorgia: *“Senti Giorgia adesso parliamo del lavoro ad Ancona che sei stata un mese e mezzo in un bar cinese [...] avevi un contratto oppure no? Se sì full time o part time? Full time senza contratto. Senza contratto per te era normale [...] Per lei non è così importante il contratto perché in quel momento non riusciva a trovare lavoro, importante che ci sia un’offerta di lavoro. Non hai mai fatto storie al tuo datore di lavoro perché non avevi il contratto? [...] Perché non le interessa proprio il contratto. In quel momento lei pensa solo di poter imparare l’italiano [...] quindi non pensava niente sul contratto, non si rende conto dell’importanza del contratto”* (Giorgia, Milano). Importante è anche il punto di vista di Zheng Huan: *“Attualmente, hai un contratto per questo ristorante? Sì. Tu l’hai firmato, l’hai letto? Ha firmato, ma non ha letto [non l’ha letto]. Per la lingua italiana? Sì. Ne hai una copia per te o ha una copia solo il tuo datore di lavoro? No, copia di quella del contratto, perché non la danno. Tu, questo contratto sai che cosa c’è scritto oppure te lo hanno solo raccontato? [...] Ha firmato senza leggere. Tu sai se è un contratto di 4 ore, 8 ore? Non sa niente. In realtà, quante ore lavori? 14 al giorno”* (Zheng Huan, Milano).

²⁷⁰ Infatti Wei Andong afferma che, senza la sicurezza di un contratto, lui non ha mai accettato di lavorare in un ristorante: *“[...] nei vari lavori che tu avevi, avevi dei contratti? [...] ed erano full time o part time? [...] il contratto scritto come part time [...] un giorno 4 ore però alla fine lavorano sempre full time. [...] Sei stato tu a chiedere di avere il contratto o ti è stato proposto dai vari datori di lavoro che avevi? [...] Lui ha chiesto. E loro hanno avuto problemi a dartelo? Questo è un condizionale suo, se non lo fa il contratto [...] lui non fa il lavoro”* (Wei Andong, Milano). Zhou Yankun, invece è stato spinto a cambiare lavoro per ricercare una migliore situazione retributiva e lavorativa: *“[...] tu sei sempre stato spinto a cambiare lavoro per migliorarti o anche perché a volte non ti sembrava giusto come venivi trattato? [...] A me spingo da me stesso di più che non mi hanno trattato bene [io spingo ad andarmene se non sono trattato bene] [...] per me cambia il lavoro per motivo anche lo stipendio [...] quindi sia lo stipendio e sia perché a volte non si è sentito trattato bene? E di più perché lui vuole migliorare la sua posizione [economica]”* (Zhou Yankun, Milano).

sostengono sul trattamento lavorativo svantaggiante tipico del contesto di enclave, e su quanto Carchedi e Mottura (2003) affermano in merito a forme di lavoro servile che si possono sviluppare tra i membri del network entico.

Zhu Xueliang, per esempio, ha denunciato il suo ultimo datore di lavoro cinese perché, come Giorgia, è stata licenziata poiché incinta. Una volta però che la titolare è venuta a conoscenza dell'affronto di Zhu Xueliang l'ha minacciata di denunciare il fratello di lei che vive e lavora a Milano in uno stato di clandestinità.

"[...] sei mai entrata direttamente in conflitto con i tuoi datori di lavoro [gli ultimi] e per quali motivi? Si diciamo è stata in conflitto con l'ultimo perché lei è stata mandata a casa, ma l'ultimo mese di stipendio tuttora non l'ha ancora ricevuto [...] è in processo attualmente perché [...] lei ha mandato il suo datore di lavoro in tribunale [...] E tu non hai avuto paura per questo poi di avere ritorsioni anche tra cinesi di tua conoscenza? Comunque ha minacciato da tutti i punti di vista [...] lei non ha paura dell'eventuale, future ripercussioni fra i cinesi [...] Minacciata da chi? Minacciata dal datore di lavoro perché comunque è una signora [...] che ha tanta conoscenza qua anche nel settore di Questura e robe così e addirittura minacciato il datore di lavoro di suo fratello dicendo, perché suo fratello non aveva permesso di soggiorno [...] quello olandese che è venuto qua, cioè è andata a minacciare dicendo al datore di lavoro: "So che tu hai un cinese che viene dall'Olanda che sta lavorando qui [...] tu prova a tenerlo ancora che io ti mando le finanze" E tu non hai comunque paura? Sei andata avanti? No, non ha paura. E' andata avanti. Comunque diciamo che il suo datore di lavoro gli ha dato tante proposte: "Magari ne possiamo parlare" robe così e lei gli fa: "Sì si così va bene" però non è mai venuto [però il datore non ha mai cercato un accordo con l'intervistata]" (Zhu Xueliang, Milano)

Ottenere o meno un contratto, inoltre, è un'opzione legata allo status giuridico del migrante. Se egli possiede un permesso di soggiorno per motivi lavorativi significa che ha già un contratto alle spalle. Dunque, se il migrante cinese cambia posto di lavoro il nuovo datore non è vincolato a sottoporre al dipendente un contratto, perché non c'è il vincolo rappresentato dal dover ottenere il permesso di soggiorno. Nel momento in cui invece, come dimostrano anche Ceccagno e Rastrelli (2008), il migrante ha necessità di rinnovare il permesso allora il datore può decidere se fargli firmare il contratto e quindi confermare la sua posizione all'interno del locale, oppure rifiutarsi e quindi costringerlo a cercare un nuovo posto di lavoro.

Chen Yichen è arrivato nel 2001 con un permesso di soggiorno che lui ha definito "Ricerca lavoro". Pur avendo pagato una somma al fratello del nonno, in quanto suo garante di fronte alle autorità nel primo anno di permanenza in Italia, non ha firmato il contratto di lavoro quando è giunto a Trento nel primo ristorante cinese. Vista la particolarità del suo permesso, infatti, il contratto di lavoro non era necessario e lo sarebbe stato solo nel caso di rinnovo del permesso di soggiorno.

"[...] tu senti hai lavorato senza contratto, per te era normale [...] avevi comunque chiesto al datore di lavoro di poter avere questo contratto o no? Allora, diciamo che lui quando ha iniziato di lavorare non aveva chiesto il contratto però siccome il suo visto era Cerca Lavoro [...] il contratto per lui era rilevante [...] perché da noi funziona così: tra i cinesi allora il datore dice che: "Non ti preoccupare, tranquilla, adesso lavori, quando avrai bisogno di un contratto per rinnovare il permesso di soggiorno ce lo facciamo noi." [...] quindi ha lavorato senza il contratto [...] in quel momento non aveva il bisogno diciamo di burocrazia per il permesso di soggiorno [...] il suo visto vale per un anno. Quindi è un visto strano questo perché è un visto in cui lui praticamente cercava lavoro in Italia però non gli hanno fatto il contratto perché non aveva bisogno di dimostrare a nessuno che aveva un contratto? [...] Allora, praticamente è un visto speciale che esisteva solo in quell'epoca adesso non c'è più. Praticamente è un visto che vale proprio un anno con una garanzia da un cinese che ha già vissuto in Italia [...] quindi il suo parente. Ha fatto da "garante"? Sì [...] per un anno, quest'anno puoi di

cercare lavoro in Italia [ha fatto da garante mentre lui, durante l'anno, cercava lavoro in Italia]" (Chen Yichen, Milano)

Come Light e Gold (2000) affermano l'imprenditoria immigrata si avvale anche di collaboratori familiari non inquadrati contrattualmente, non retribuiti o retribuiti meno dei dipendenti. Questo emerge anche dalle interviste effettuate a cinesi che hanno prestato servizio presso il ristorante gestito da parenti o da quelle rivolte a ristoratori. In particolare, rispetto a questi ultimi, il ruolo che hanno assunto nell'impresa familiare è stato all'inizio di collaboratori familiari non pagati, oppure retribuiti secondo un livello minimo di stipendio, poiché non inquadrati all'interno di un rapporto contrattuale²⁷¹.

Questo emerge dalle parole di alcuni ristoratori che hanno iniziato il loro percorso lavorativo nell'impresa di famiglia, in cui non percepivano uno stipendio né loro avevano una posizione regolamentata contrattualmente.

"[...] lei aveva un contratto? No, io ero socio. Ah suo papà l'aveva messo in società? Sì, sì come socio [...] veniva pagato mensilmente? No, non venivo pagato assolutamente! Da suo padre? [...] mi dava qualcosa se avevo bisogno, chiedevo dei soldi come tutti i ragazzini, ma anche se lavoravo... Per lei era normale? E bhè sì! perché io dovevo contribuire comunque alla sopravvivenza della famiglia, mandare avanti l'attività. Per quanto mi ricordo, quando c'era questo "sguic" fra me e mia sorella al lavoro [quando la sorella ha preso in gestione in un suo ristorante e Giorgio ha continuato a gestire quello dei genitori] non è che andavo così bene perché comunque mia sorella aveva la sua clientela [...] io sono arrivato, in un primo momento c'è stato un calo forte del lavoro, perché i clienti erano di mia sorella e quindi io lavoravo, cercavo di portare avanti tutto, non è che avevo chissà che pretese [...] Nel momento in cui ha cominciato invece ad avere uno stipendio suo, quando ha iniziato a gestire totalmente lei il ristorante? Ma guardi da noi non c'è neanche uno stipendio, cioè non è che io ogni mese prendo 1.000, 2.000 Euro [...] se io ho bisogno prendo, se non ho bisogno lascio in banca [...] non c'è questa spartizione così netta [...] faceva anche straordinari? [...] ci sono le aperture straordinarie questo sì [...] perché quando [...] è giorno di festa, tipo Pasqua, Pasquetta noi siamo aperti in maniera straordinaria. Comunque generalmente son tante ore, son tante ore" (Giorgio, Milano)

Quando il contratto viene firmato le condizioni stabilite sono basate su un accordo verbale tra dipendente e datore. Pertanto, nella maggioranza dei casi incontrati il contratto è part-time, ma in realtà le ore lavorative giornaliere sono pari a più di 8. Le ore di lavoro straordinarie non vengono retribuite, oppure lo sono fuori busta, come non sono previste retribuzioni ulteriori pari a tredicesime o quattordicesime. Lo stipendio, infatti, è "fisso" poiché è il risultato di un accordo tra dipendente e datore. Può essere

²⁷¹ Considerando i lavoratori dipendenti vi sono solo 4 intervistati che hanno lavorato come collaboratori presso ristoranti gestiti da familiari o parenti. Da questi casi noto che, non sempre, i collaboratori familiari sono pagati meno dei dipendenti salariati come asseriscono Light e Gold (2000). E' il caso, per esempio, di Antonio che quando ha lavorato per 5 mesi come sushi man nel ristorante giapponese del compagno della cugina, pur non percependo un elevato salario rispetto alle 10 ore lavorative effettuate, era comunque superiore a quello dei dipendenti. Da questo caso, dunque, deduco che sono ancora una volta i rapporti informali tra membri della rete familiare ed etnica ad incidere sui termini salariali. *"[...] ti hanno fatto un contratto era full time part time? Allora il contratto è stato part time quattro ore al giorno no full time [...] In realtà quante ore al giorno lavoravi [...]? Eri soddisfatto o no del tuo livello economico [...]?"* Da lunedì al venerdì 10 ore al giorno, il week end mattino libero, lavora il pomeriggio dalle cinque a mezzanotte [...]. 1.000 Euro al mese dall'inizio quindi anche per questo diceva già che gli altri lavoratori non erano contenti perché loro all'inizio guadagnavano 600-700 Euro al mese, essendo un parente guadagnava di più [...]. *Tutte le ore in più che tu lavoravi ti venivano pagate o no?* [...] non è molto contento di quello che guadagnava [...] perché lavorava davvero tanto e poi quello che guadagnava non corrispondeva totalmente di quello che lavorava. *Di tutte le ore che lui lavorava? Sì, di tutte le ore"* (Antonio, Milano).

calcolato al netto delle spese di vitto e alloggio, ma può essere percepito anche senza la detrazione di tali spese che vengono sostenute dal datore. Inoltre il dipendente può assentarsi dal lavoro, previo accordo con il datore, ma solo per questioni rilevanti (es: il rinnovo del permesso di soggiorno) e l'assenza dal lavoro può comportare una riduzione dello stipendio mensile. In caso di malattia (es: raffreddore o stati influenzali) il dipendente, comunque, si presenta al lavoro evitando di assentarsi. Infine, il riposo settimanale previsto viene rispettato e corrisponde ad un giorno o a due mezze giornate, oltre la domenica²⁷². Solo in pochi casi ho riscontrato la concessione di un periodo di vacanza al dipendente.

Le condizioni appena descritte vengono confermate dalle parole di Wei Andong, in merito al suo attuale lavoro come aiuto-cuoco in un ristorante cinese di Milano; e da quelle di Zhu Xueliang che, a fronte della sua nutrita esperienza nella ristorazione, ha firmato un contratto solo nel suo ultimo lavoro presso un bar cinese.

“Tu hai un contratto adesso? Sì. [...] ma in realtà [...] quante ore lavori veramente al giorno rispetto a quello che è stabilito nel contratto? [Wei Andong] Ogni giorno 10 ore [interprete] 10 ore, 11. E nel contratto ti ricordi quanto è stabilito? Nel contratto è 4 ore [...] tutti cinesi lavoro cinese al ristorante sempre così. quindi tu hai [...] ancora il contratto part time come prima, ma continui a lavorare 10 o 11 ore come prima, giusto? Sempre così. Hai un giorno di riposo? Sabato e la domenica fino alle cinque e mezzo, pomeriggio 17.30. [...] hai possibilità di permessi di malattia per ragioni famigliari, vacanze, oppure no? [...] [Wei Andong] Pensa meglio, sta bene, no essere malato [lui sta sempre bene] Ma hai vacanze? Ti possono dare le ferie? 10 giorni, agosto 10 giorni una vacanza, questa da anno non lo fai, non lo so [è da un anno che non fa vacanza] [...] vieni pagato alla fine del mese? Sì, bene durata un mese [...] paga prossimo il 27 [...] tu prendi tutto lo stipendio intero oppure il datore di lavoro [...] ti trattiene una quota minima anche di soldi per vari motivi? No. Lo stipendio intero? Intero” (Wei Andong, Milano)

“In questo tuo ultimo lavoro avevi il contratto? Sì. Full time o part time? Non se lo ricorda perché è a casa [è stata licenziata] [...] comunque aveva un contratto, ma secondo te allora quante ore lavoravi al giorno? 12 ore. Secondo te di più rispetto a quello che c'è scritto nel contratto lavoravi? Il contratto di lavoro era solo 4 ore e lei ne lavorava 12. E a te andava bene questa situazione oppure no? Di solito i cinesi sono così, non c'è niente da fare. Quindi tu hai accettato. Quanti giorni alla settimana lavoravi? Un giorno di riposo [...] altre condizioni stabilite dal tuo contratto tipo permessi per malattie [...] per ragioni famigliari o personali venivano rispettati? Non sono permessi [non ci sono i permessi] Tu non hai mai parlato di questo al tuo datore di lavoro cioè hai cercato di trovare un accordo in questo oppure l'hai accettato e basta? Comunque le cose lui chiedeva [...] con un paio di giorni di anticipo un permesso, questo dopo vari accordi sono giunti all'accordo che per le cose essenziali, quindi il ritiro del permesso cose che proprio non puoi non andarci, ma chiedere con un paio di giorni in anticipo. Le ore in più non ti venivano pagate come straordinari? Non ci sono straordinari, comunque non so se vengono pagati E nonostante tu avessi un contratto di 4 ore lavoravi 12 ore avevi altre forme di beneficio da parte del datore di lavoro oppure no? Non veniva comunque pagate in altre forme [le ore straordinarie non venivano pagate in altro modo] [...] per di più se [...] chiedevi il permesso veniva detratto dallo stipendio” (Zhu Xueliang, Milano)

In merito al livello retributivo esso dipende dal tipo di mansioni che il soggetto assume nel ristorante. Dalle interviste è emerso che le mansioni si differenziano tra la

²⁷² Se il dipendente lavora durante i giorni festivi il riposo dal lavoro viene concesso il giorno seguente mentre, se si assenta dal lavoro per varie ragioni, è obbligato a recuperare il giorno perduto. In merito alle ore di lavoro effettive, comunque, la condizione dei migranti cinesi è simile a quella di altri lavoratori come, per esempio, le badanti impiegate presso le abitazioni italiane.

sala e la cucina. In sala, quelle basilari sono la pulizia dei locali e la gestione del bar del ristorante, a cui segue il ruolo di cameriere e, in genere nei grandi locali, quello di responsabile di sala e di gestione della cassa. Invece in cucina i ruoli si suddividono fra responsabile della frittura, lavapiatti, aiuto-cuoco e cuoco. Ogni mansione prevede un determinato livello di capitale umano dato, non solo dalla conoscenza della lingua italiana e da una preparazione adeguata al tipo di mansioni, ma anche dall'esperienza professionale acquisita nel settore. Il capitale umano, quindi, associato al tipo di mansione stabilisce il livello di stipendio da cui il dipendente parte una volta assunto in un ristorante e, da lì, l'incremento dello stesso in base alla progressione delle sue mansioni o al loro consolidamento²⁷³. Quindi nel valutare se la ristorazione cinese consenta o meno la progressione lavorativa dei suoi dipendenti, è significato per me considerare il tipo di mansioni svolte nel corso della carriera lavorativa degli intervistati e lo stipendio da loro percepito nel corso del tempo²⁷⁴. In merito a questo, i dati di ricerca evidenziano che la maggior parte dei cinesi incontrati entra nel settore della ristorazione svolgendo mansioni di basso livello non adeguate al loro pregresso capitale umano. Questo si osserva sia per coloro che, in Cina, già lavoravano nella ristorazione, come per chi svolgeva attività in altri settori in cui aveva ruoli di responsabilità. In accordo, dunque, con i teorici della segmentazione del mercato del lavoro (Piore, 1979; Castles e Miller, 1993) e con gli studi di Chiswick (1978) e Fullin e Reyneri (2011), posso affermare che i cinesi da me intervistati si posizionano in un settore secondario del mercato del lavoro. La ristorazione cinese, infatti, come ambito dell'enclave socio-economica garantisce ai *new comers* un'occupazione ma essa è de-qualificata rispetto al loro pregresso capitale umano.

Wang Chen, per esempio, a Qingtian nel Zhejiang è stato per 3 anni direttore di un ristorante europeo, ma a Milano ha sempre svolto il ruolo di cameriere. Infatti, egli sottolinea le limitate opportunità di crescita lavorativa che ha riscontrato nel contesto cinese di Milano.

"[...] Mi spieghi che titolo di studio hai raggiunto in Cina e soprattutto in che settore? La laurea [...] in che settore? Gestione degli alberghi. Che lavoro è che facevi in Cina? [...] Direttore di un ristorante stile occidentale, della cucina occidentale [...] cittadina di Qingtian. Quanto tempo è che hai lavorato? Lavorato per tre anni come direttore [...] Eri soddisfatto del tuo lavoro e del livello economico che avevi raggiunto in Cina? Sì [...] quant'è che ammonta lo stipendio di un direttore in Cina? 400 euro [...] come se qua prendessi 4000 euro al mese [...] Quali erano le tue mansioni [...]? [...] gestione del personale [...] e poi la formazione professionale dei dipendenti [...] ricerca di mercato per quanto riguarda i servizi, per quanto riguarda la cucina e poi gestione logistica [...] il suo lavoro consiste nel gestire la cosa in livello alto e non nel livello pratico [...] e a Milano, in questo anno, hai cambiato più posti di lavoro o solamente uno? Quello che sta facendo adesso è il secondo lavoro. Il primo lavoro che cosa è stato? Anche lì era un cameriere [...] di un ristorante sudamericano. Gestito da chi? Gestito dai cinesi [...] E l'attuale lavoro che cosa fai? [cameriere in

²⁷³ Come già detto nei paragrafi precedenti, in un ristorante cinese è il cuoco la figura di primaria importanza. Dunque, per lo staff impiegato la finalità della propria progressione lavorativa in cucina è arrivare a ricoprire la mansione di cuoco o, se si tratta di cucina giapponese, di sushi men. Invece, per chi lavora in sala, la progressione lavorativa è più limitata poiché, a parte il lavoro di cameriere che è un ruolo successivo a quello di gestire il bar o di fare le pulizie, la gestione della cassa è in genere sempre affidata ad un membro della famiglia cinese e mai ad un dipendente.

²⁷⁴ Il livello di stipendio percepito non è stato un dato che ho potuto sempre recuperare perché, non tutti gli intervistati, sono stati disponibili a parlare di questo aspetto durante l'intervista.

un ristorante] giapponese e cinese [...] Però il fatto che tu in Cina avessi già la qualifica di direttore di albergo, non ha valso nulla in Italia, cioè dal punto di vista della ristorazione? In Italia si comincia da zero [...] come si reagisce a partire da zero? Comunque lui è abbastanza equilibrato dal punto di vista psicologico [...] era consapevole di questa cosa e, quindi, va bene [...] Secondo te, quali tipi di vantaggi ed opportunità garantisce lavorare nel settore della ristorazione cinese [...] vantaggi sia di crescita personale opportunità [...] di progressione lavorativa [...]? Comunque ha detto che di crescita professionale è pari a zero qua: è molto diverso dalla Cina, dal mondo della ristorazione cinese, dove dopo un tot puoi chiedere di fare carriera [...] E perché qua no? [...] L'Italia è [...] diversa, perché ha detto che nella realtà cinese è diverso nel senso che, se fosse Direttore, dopo un paio d'anni diventa Vicepresidente ma, secondo te, c'è la volontà da parte del laoban cinese di tenere allo stesso livello i propri dipendenti cioè di non farli progredire? Comunque, secondo lui, l'unica strada per un immigrato cinese è che fai delle esperienze, più esperienze possibili, poi apri qualcosa di tuo, perché presso i datori cinesi non c'è possibilità di fare carriera" (Wang Chen, Milano)

La letteratura sopra citata non viene però confermata per gli intervistati che avevano maturato un'esperienza nella ristorazione in Cina come cuoco o sushi men. Tali mansioni, infatti, consentono ai migranti di non assumere posizioni lavorative dequalificate e stagnanti poiché, grazie alla loro professionalità, hanno potuto ottenere un inserimento paritario nell'enclave cinese di Milano. Per esempio Luo Wencheng, che ha lavorato nel distretto di Liuman nel Zhejiang come pasticciere per 3 anni e 5 nel ristorante di un Hotel come cuoco, sia ad Empoli, Torino e Milano ha continuato a lavorare nella ristorazione cinese e giapponese come cuoco ed aiuto-cuoco.

"[...] quali lavori hai effettuato prima di partire per l'Italia? [...] ha fatto 3 anni in una pasticceria [...] poi ha cambiato mestiere: è andato nel campo della ristorazione, quindi faceva il cuoco, ha fatto per 5 anni questo in Cina [...] Che lavoro facevi ad Empoli? Cuoco [...] e a Torino? Sempre lavorato come cuoco [...] Torino cuoco, Empoli cuoco e Milano? Fa il sushi. Quindi giapponese? Sì" (Luo Wencheng, Milano)

La ristorazione cinese, inoltre, permette con difficoltà un'effettiva progressione delle mansioni. Ipotizzo che questo sia imputabile a due fattori correlati tra loro. In primis l'elevato turn over del settore poiché, come sostiene Gallino (2000, 2004, 2007), il lavoro per brevi periodi non consente l'acquisizione di una vera competenza professionale trasferibile in successivi contesti lavorativi. Per cui, l'elevata precarietà incide sulla progressione lavorativa dei dipendenti perché non incentiva l'acquisizione di professionalità. In secondo luogo, è rilevante pure il capitale umano del migrante riferito al settore della ristorazione che può influire non così positivamente sulla sua condizione lavorativa. Per cui dalle interviste condotte sia a lavoratori dipendenti, come ad autonomi impiegati in precedenza come salariati, noto che a causa dell'elevato turn over nella ristorazione e nonostante l'esperienza maturata dagli intervistati l'avanzamento delle mansioni è minimo e quando avviene non è così significativo. Solo in pochi casi, infatti, ho potuto riscontrare una reale progressione lavorativa inerente sia le mansioni svolte in sala come in cucina²⁷⁵.

²⁷⁵ Dalle interviste sono emersi dei casi particolari che consistono nel fatto che, per certi soggetti, vi è una progressione lavorativa repentina e, dunque, il passaggio in breve tempo da una mansione di basso livello ad una di livello più elevato; oppure, ho potuto notare il declassamento di mansione nel passare da un'occupazione a quella successiva. Questo trend è riconducibile al fatto che la necessità lavorativa porta i migranti cinesi ad accettare le varie opportunità che si presentano loro, senza valutare troppo se otterranno o meno un miglioramento in termini di

Per esempio Marianna, in circa 7 anni di permanenza nel settore della ristorazione cinese, ha sempre svolto mansioni di medio-basso livello come barista e cameriera. Allo stesso modo Wei Zheng, nell'arco di 2 anni a Milano, ha cambiato tre lavori ma ha continuato a svolgere il ruolo di lavapiatti.

"E adesso fai che cosa per loro? Faccio cameriera. E anche prima facevi la cameriera? Cameriera, barista [...] rispetto ai compiti che avevi l'anno scorso, quest'anno hai dei compiti diversi sul luogo di lavoro, cioè sei sempre cameriera ma con dei compiti diversi oppure sono rimasti uguali? Sono sempre uguali perché tutti facciamo un po' di tutto; magari quando appena entrata non andavo a prendere ordini clienti, adesso piano, piano faccio un po' di tutto" (Marianna, Milano)

"Quando tu sei stato assunto [...] in ogni tipo di ristorante che mansioni avevi? [...] Lavapiatti. In tutti? Sì. Ok, hai iniziato a fare subito il lavapiatti o hai fatto altro prima di fare il lavapiatti? Solo lavapiatti" (Wei Zheng, Milano)

Se prendo in esame il livello salariale le osservazioni, invece, si discostano leggermente. Infatti, gli stipendi mensili calcolati al netto delle spese di vitto e alloggio partono da un livello minimo di 500 Euro per le mansioni basilari (es: addetto alle pulizie, barista, lavapiatti), circa 800-900 Euro per quello di cameriere, fino a 1.100-1.300 Euro per chi lavora come cuoco²⁷⁶. Nella maggioranza dei casi²⁷⁷, dunque, l'entrata e la permanenza nella ristorazione assicura un minimo livello retributivo. Osservando poi i continui cambi di occupazione degli intervistati, i dati rilevano anche una discreta progressione salariale. Pertanto, la ricerca conferma quanto Light e Gold (2000) sostengono sul rapporto tra economia etnica e livello salariale e sui vantaggi sottolineati da Portes e colleghi (1980), Model (1993) e Logan (1997) sul rapporto tra inserimento in un contesto di enclave e livello retributivo. Gli intervistati, infatti, pur privi di un adeguato capitale umano rispetto al settore della ristorazione, nel momento in cui vi hanno accesso percepiscono un stipendio se pur minimo rispetto alle loro

mansioni o di stipendio con il cambio di lavoro. Dall'altra, ciò pone una riflessione anche sui criteri di selezione del personale da parte dei datori cinesi. Se pur di questo argomento ne parlerò meglio in seguito, un breve cenno è opportuno fornirlo. Infatti, come viene selezionato il personale e la prima mansione che il dipendente ricopre in un locale, può condizionare la sua progressione lavorativa. Per cui, è importante considerare quali aspetti entrano in gioco nel favorire l'assunzione del migrante che, secondo una mia valutazione, sono soprattutto tre: il capitale sociale e, dunque, la forza delle reti familiari ed etniche, il capitale umano del migrante e l'esigenza manageriale del datore finalizzata a ricoprire determinati ruoli nel locale.

²⁷⁶ E' da precisare che gli stipendi nella ristorazione cinese sono inferiori a quelli che si ottengono nella ristorazione giapponese. Questo, perché la cucina giapponese è considerata più elaborata rispetto a quella cinese. Un cameriere, infatti, se lavora in un ristorante giapponese può prendere al mese 1.000 Euro netti, mentre un cuoco anche 1.700. Questo lo sottolinea Fabrizio che, attualmente, lavora in un ristorante giapponese diretto da cinesi e percepisce il proprio stipendio *"E tu quanto prendi? 1.000 euro adesso. E' un buon stipendio? [...]"* si può dire che lo stipendio di ogni cameriere in un ristorante giapponese è superiore di quello di cameriere che lavora dentro un ristorante cinese [...]. puoi anche guadagnare 1100-1200 dipende dal ristorante" (Fabrizio, Milano).

²⁷⁷ Si tratta di 17 casi su 30 poiché non è stato possibile affrontare la questione retributiva con tutti gli intervistati. E' da aggiungere, inoltre, che è difficile stabilire un netto confronto tra gli stipendi calcolati al netto e percepiti dagli intervistati con la classificazione ufficiale dei compensi in merito al settore "Turismo", in cui rientra il settore ristorazione e alberghiero, come riportato dalla tabella della Confcommercio-Confesercenti del 1.01.2010-30.04.2013. Nella tabella, infatti, i compensi sono riportati al lordo. Dando uno sguardo alla tabella, dunque, noto che al lordo lo stipendio del personale di fatica e/o pulizie è pari a 1.168 Euro circa; quello del cameriere, barista e cuoco 1.315 Euro e, quello del cuoco unico, è pari a 1.486 Euro. Quindi, osservando queste cifre, posso dedurre l'aspetto di vantaggi che per gli intervistati abbia il fatto di lavorare nell'enclave socio-economica cinese.

aspettative ma è l'unica opzione possibile per soggetti che hanno basse qualifiche. Il livello retributivo, inoltre, può avere uno scatto progressivo grazie all'incisività positiva dell'esperienza sul livello salariale come sostiene Ciswick (1978). Infine, la stessa progressione delle mansioni in senso "ascendente" (es: da aiuto-cuoco a cuoco o da lavapiatti a cuoco), può incidere sul livello salariale perché si tratta di livelli di inquadramento contrattuali differenti.

Luca, per esempio, dopo una lunga esperienza nella ristorazione giapponese ed italiana gestita da cinesi, nel partire dalle mansioni basilari fino a raggiungere la posizione di cuoco, ha potuto registrare un incremento di stipendio considerevole.

"[...] che differenza c'è tra lo stipendio di un lavapiatti e quello di un cuoco in un ristorante giapponese? Allora è passato da un minimo di 600 da lavapiatti a un massimo di 1.700 da cuoco"
(Luca, Milano)

Ugualmente Wu Xiaodong, pur lavorando sempre come cuoco sia in ristoranti cinesi di Milano che di Napoli, grazie all'esperienza acquisita, può oggi vantare un incremento di stipendio.

"[...] perché te ne sei venuto a Milano un anno a lavorare come cuoco in un ristorante [...] Motivo è che a Milano si guadagna di più, cioè il suo stipendio è 1.020 euro al mese [...] tu rispetto allo stipendio di Milano hai avuto un miglioramento andando a Napoli oppure no? [...] Guadagna di più a Napoli: 1.800 euro al mese [...] tu lavori in questo ristorante che è sempre di ristorazione cinese? Sì. Senti, quanto guadagni adesso? 1.700 €" (Wu Xiaodong, Milano)

Allo stesso modo Sheng Chao, prima di gestire il bar con la moglie, ha lavorato in due ristoranti cinesi dove, in ciascuno, ha svolto per tre mesi le mansioni di barista e nei due anni successivi quelle di cameriere. Pur non avendo avuto una considerevole progressione lavorativa e una totale regolarità contrattuale ha, comunque, ottenuto un aumento di stipendio nel corso del tempo.

"Hai lavorato tre mesi al bar del ristorante [primo ristorante] e poi sei diventato cameriere [...] quindi hai vissuto una progressione lavorativa. Ha fatto carriera. Poi ha mantenuto la posizione di cameriere nell'altro ristorante cinese [nel secondo] Sì. Come mai sei diventato da barista a cameriere? In quel momento un loro collega se n'era andato via e quindi al ristorante manca un cameriere e quindi hanno preso lui: da barista a cameriere. Avevi un contratto? Allora aveva un contratto però part time [...] tipo un paio di ore al giorno [...] Ma tu lavoravi tutto il giorno o solo part time? In realtà lavorava full time. Quanto guadagnavi più o meno da barista e da cameriere al mese? [...] 600-700 [Euro] Le ore in più che facevi ti venivano pagate come straordinari? le ore dei giorni lavorativi Straordinari? Sì, straordinari non vengono pagati invece i giorni di riposo viene pagati [se lavora durante il giorno festivo viene pagato] [...] A quanto ammontava il suo stipendio alla fine dei due anni di lavoro presso il ristorante? Arriva a 800-850 [nel lavoro successivo] Quanto guadagnavi? Circa 1000 [Euro] [...] Le ore straordinarie ti venivano pagate o no? Ti sentivi più rispettato [a livello retributivo] rispetto al locale precedente? [...] le ore straordinarie dello stesso giorno lavorativo non viene pagato [...] i giorni in cui se riposarsi viene pagato [solo i giorni festivi in cui lavora vengono pagati]. Si sente più rispettato del secondo lavoro anche perché in quel momento lui [...] aveva più esperienza rispetto [...] alcuni suoi colleghi che erano come lui nella situazione di due anni precedente che sono tipo venuti in Italia per la prima volta [...] Avevi le ferie e i permessi per malattia pagati? Allora ferie no però permesso per malattia sì" (Sheng Chao, Milano)

Altri casi, invece, evidenziano una limitata progressione di stipendio pur considerando le ripetute esperienze lavorative effettuate dagli intervistati. Per questi casi, quindi, la ricerca conferma gli studi di Sanders e Nee (1987, 1992) che sottolineano come, lavorare in un contesto di enclave, comporti bassi stipendi e logiche di sfruttamento da parte dei datori verso i dipendenti. Un esempio è Luo Wencheng che, nel primo impiego ad Empoli ha lavorato come cuoco, e in quelli successivi tra Torino e Milano come aiuto-cuoco, guadagnando circa 700-800 Euro al netto di vitto e alloggio.

“[nel caso del lavoro a Empoli e Torino] *Vitto e alloggio compreso nello stipendio?* [...] 700 euro, vitto e alloggio compreso, quindi secondo me, i soldi erano tolti. ... già detratti ...Sì [...] *Quindi, in realtà, avrebbe dovuto guadagnare 1300 euro* [...] *Può darsi* [...] *Il tuo stipendio [attuale] è aumentato rispetto ai lavori prima oppure questo è rimasto esattamente simile a quello che avevi, per esempio, a Torino o a Empoli?* 100 euro in più” (Luo Wencheng, Milano)

Allo stesso modo Giorgia, quando è giunta in Italia, prima ha lavorato ad Ancona e poi a Milano per un breve periodo in alcuni bar cinesi come cameriera e, in seguito, è stata assunta in un ristorante cinese sempre come cameriera. Nel corso della sua esperienza la progressione di stipendio è stata molto ridotta, poiché ha continuato a percepire dai 700 agli 800 Euro.

“[...] *Senti un attimo mi potresti dire se ti ricordi quanto percepivi nel bar ad Ancona e quanto percepivi in questo primo bar?* [...] Ancona 700 al mese [...] Milano parlando via telefono loro [i datori di lavoro] le hanno proposto 700 però quando arriva la capa dice 650, ha diminuito [...] *Però secondo te questi 650 euro che lei ti ha dato erano puliti del vitto e dell'alloggio oppure il vitto e l'alloggio erano proprio gratis?* Allora lei prima di venire a Milano ha chiesto al capo se può avere un alloggio quindi il capo lo ha detto che: “Guarda che noi possiamo darti alloggio qua sopra e poi il tuo stipendio è 700 euro” e poi basta. *E invece poi è stato ridotto a 650?* Sì [nell’ultimo lavoro al ristorante cinese] *Quant’è che prendi al mese?* All’inizio 700 euro al mese e poi l’anno dopo aumentato un altro 100 [800 Euro]” (Giorgia, Milano)

Se pur la ristorazione cinese come si è visto non garantisce un rispetto completo dei diritti contrattuali e lavorativi, tuttavia, sia molti tra i dipendenti che gli stessi ristoratori sottolineano i benefici che derivano dal lavorare in questo settore, come noti autori sottolineano (Light e Karageorgis, 1994). Le loro valutazioni si riferiscono sia al lavoro in questo ambito all’interno di un contesto di enclave, come nel mercato del lavoro locale. I dipendenti, infatti, compresi coloro che sono fuoriusciti dalla nicchia economica per lavorare nella ristorazione italiana, evidenziano i vantaggi della ristorazione come ambito in senso ampio. I vantaggi maggiori di cui parlano i cinesi incontrati sono: l’essere stati spronati a studiare italiano²⁷⁸, l’aver acquisito maggiore destrezza nel rapporto con l’ambiente di lavoro, l’aver migliorato la propria capacità di

²⁷⁸ L’importanza di migliorarsi nello studio della lingua italiana emerge in modo molto evidente, soprattutto, per i giovani cinesi. Infatti, come Hashmi e Borjias (cit. in Ciswich, 2004) affermano, sono le generazioni successive alla prima a investire di più in istruzione. Il voler migliorare la lingua italiana, dunque, è il motivo che ha portato molti di loro a cambiare lavoro più volte, sia nella speranza di poter lavorare per datori italiani, che nella consapevolezza di un differente inserimento tra i vari ambiti della ristorazione. Infatti, un livello medio-alto della lingua italiana, condiziona il tipo di occupazione che un migrante può ottenere, in particolare, tra la possibilità di lavorare nel ristorante oppure in un bar.

svolgere le mansioni assumendo, in taluni casi, delle responsabilità; l'aver acquisito maggiore capacità relazionale con il datore di lavoro verso la cui figura, alcuni, sono grati per le conoscenze acquisite²⁷⁹.

Marianna e Chen Ting, per esempio, pur avendo esperienze differenti nel settore, riconoscono entrambe i benefici che hanno ottenuto nel poter lavorare nella ristorazione.

“Ti piace il lavoro con la clientela a contatto con la clientela? Si però io non so mai esprimere le cose bene, i clienti vogliono magari parlare un po' ma presto finiamo il discorso. E il datore di lavoro ti ha mai dato indicazione su come gestire, per esempio, il rapporto coi clienti? Questo datore di lavoro cinese no, però datore di lavoro italiani sì. E lavorare per italiani ti è servito? [...] Si, sì mi hanno insegnato tante cose: nel modo di comportare coi clienti, di portare piatti, perché tante [cose] non è così facile, tanti dettagli, bisogna imparare. Tipo: se tu porta piatti a clienti non c'è bisogno di dire come si chiama, loro sanno già, glielo devi dire solo una volta “primo, secondo, antipasto, buon appetito” (Marianna, Milano)

“Ma questo ristorante è un ristorante che offre cucina italiana? Si. Quindi tu stai imparando anche la terminologia della ristorazione italiana? Si. Ti piace, sei attratta dalla ristorazione italiana? E' curiosa [...] per lei questo lavoro rappresenta un arricchimento personale, perché entra in contatto con tante cose diverse, con persone diverse, con cose nuove che [...] in un certo senso l'arricchiscono [...] Comunque tu senti, rispetto al lavoro precedente, di aver migliorato la tua posizione lavorativa? E' cambiato in meglio sì, perché adesso diciamo che è costretta a parlare in italiano [...] comunque anche adesso i datori di lavoro sono molto più disponibili, quindi diciamo che è cambiato in meglio” (Chen Ting, Milano)

Infine, interessante è considerare il punto di vista dei ristoratori in merito alla posizione contrattuale dei dipendenti e ai fattori positivi che i connazionali acquisiscono nello scegliere di lavorare per datori cinesi rispetto che per italiani. Innanzitutto, i *laoban* incontrati hanno sostenuto di regolarizzare contrattualmente i propri dipendenti. Pur essendo stato difficile affrontare con loro questo argomento, alcuni mi hanno spiegato di applicare il “contratto cinese” rispetto al “contratto italiano”, le cui condizioni ripercorrono in parte quanto già illustrato all'inizio del paragrafo²⁸⁰. Dunque, secondo i ristoratori è più vantaggioso per i migranti cinesi lavorare nella ristorazione cinese per svariati motivi. Hanno assicurata una garanzia contrattuale e salariale, a cui si accosta una sistemazione alloggiativa e la possibilità di progressione lavorativa, che

²⁷⁹ I vantaggi nel permanere nella ristorazione sono dati, per alcuni intervistati, anche dal tipo di ambiente lavorativo. Il ristorante è considerato un ambiente più arricchente dal punto di vista delle conoscenze professionali rispetto che il lavoro nel bar. *“Ti sei sentita migliorare nel fare questo lavoro di volta in volta rispetto che lavorare al bar? Il ristorante ti ha dato di più dal punto di vista lavorativo? Vero che il ristorante [ultimo lavoro prima del licenziamento] le dava molto di più rispetto al lavoro al bar, perché al bar il contenuto del lavoro è abbastanza limitato invece in ristorante [...] il contenuto del lavoro era più [...] più ampio sì, perché il contatto anche perché la moglie del capo del ristorante la insegnava, diceva: “Se tu non capisci qualcosa vieni da me che ti faccio sapere che ti insegno” (Giorgia, Milano).*

²⁸⁰ In merito alla manodopera cinese interessante sono le parole di Alberto che, facendo una valutazione nel tempo sul costo della manodopera, sostiene che esso si è alzato notevolmente. Per cui, attualmente, per i ristoratori cinesi non è più così vantaggioso impiegare manodopera cinese rispetto ad anni fa. *“Secondo te con l'andare degli anni [...] c'è stata una maggiore imposizione a regolarizzare la manodopera e a tenere i costi della manodopera paritari al mercato locale [...]”? Allora io sono convinto che questa manodopera cinese stia salendo in maniera vertiginosa, cioè il costo della manodopera si è parificato praticamente” (Alberto, Milano).*

dicono di offrire se il dipendente dimostra di possedere buone capacità individuali e professionali²⁸¹.

In tal senso, riporto le affermazioni di due ristoratori che spiegano qual è il trattamento contrattuale che loro adottano per i propri dipendenti e come ne sostengano la progressione lavorativa all'interno del locale.

“Quanti famigliari lavorano in questo ristorante? Due. E cosa sono? Fratelli, cugini? No, nipote e basta [...] avevo già due dipendenti che erano già qua e comunque uno è rimasto sempre, sempre qua e invece gli altri li ho assunti pian piano [...] Senti, ma tu distribuisce le mansioni in base a quello che loro, cioè, in base a quello che loro sapevano già fare prima? Oppure, permetti l'avanzamento di carriera? Sì, sì, permetto l'avanzamento di carriera, anzi è ben accettato. E quali sono i fattori che ti fa scoccare l'avanzamento di carriera? La capacità di una persona [...] Io ho una barista che è stata assunta. Le ho detto: “Guarda di un tot di stipendio”. Lei ha accettato subito [...] è venuta senza chiamare dieci volte come fanno gli altri, per me questa è in gamba. Questa ha lavorato, lei ha lavorato qua un giorno, questa mi vale tanto! Le ho dato più dello stipendio di quello che gli avevo detto. Per te è importante, che sappiano parlare l'italiano? Certo. Li incoraggi se tengono dei corsi? Sì, sì. Anzi, io li incoraggio oltre che a parlare l'italiano, li incoraggio anche a come deve parlare col cliente. Forse a volte, penso che sono troppo egoista, perché io insegno solo le cose da dire ai clienti, perché invece di dire: ‘Vuoi questo’ devi dire ‘Gradisci? o gradisce?’, almeno per rendere più educato [...] I tuoi dipendenti quanti sono in totale? Cinque [...] Ai tuoi dipendenti tu fai un contratto? Alcuni, quelli che metto in regola, sì. Un contratto italiano eh, non quello cinese, cinese verbalmente lo sanno già com'è il contratto. Ah quindi praticamente c'è un contratto italiano e un contratto cinese [...]? E' scritto, non so lavori per me 6 ore, 8 ore. Io ti pago i contributi per 6 ore e non c'entra niente la busta paga con quello verbale che ti dico. Tu nella busta paga, prendi 600 però in realtà io ti do 1.100. Capito? Cioè, è solo verbalmente, non so i lavori e gli orari, tanto loro lo sanno già che orari sono, capito? Non è come italiani, tu mi lavori dalle 10.30 e poi alle 3 [del pomeriggio] te ne vai perché quello è il tuo orario. Te ne vai finché il cliente va via. Ma quindi praticamente, tu gli straordinari in un certo senso glieli paghi? Come gli straordinari? Non pago gli straordinari [...] è già dentro lo stipendio, eh sì, sì è già dentro lo stipendio. Perché tu contrattualmente scrivi 600 però gli dai 1.100? Però loro possono anche lavorare anche 7 ore perché voglio chiudere il ristorante prima, però io do lo stipendio sempre lo stesso non è che sto a scalare. Poi sono veramente bravi i miei, almeno quelli che mi son capitati adesso sono tutti bravi. Se mi chiedono una giornata di riposo non mi interessa, gliela pago lo stesso [...] Hanno le vacanze pagate? No. Però i permessi per le malattie ce li hanno? Sì, sì ce l'hanno, però non si ammalano mai, anzi se uno ha la febbre [...] se loro vengono a lavorare dico: “No, vai a riposare sopra perché hai la febbre, capito?” e il giorno dopo già sono giù [...] secondo te cercano di andare a lavorare per italiani o di rimanere alcuni nell'ambito della ristorazione cinese? Cercano di lavorare per italiani, però a volte vedono che lavorando per italiani, lo stipendio è uguale a quello dei cinesi e allora rimane qua dai cinesi” (Chiara, Milano)

Giorgio allo stesso tempo spiega come offra ai propri dipendenti una sistemazione adeguata sotto il profilo, non solo contrattuale, ma anche alloggiativo, di opportunità di progressione lavorativa e di trasferimento di conoscenze.

²⁸¹ Durante il corso della ricerca e i numerosi scambi di opinione avuti con i dirigenti dell'associazione Peonia dove ho effettuato il campo etnografico, sono venuta a conoscenza che per i ristoratori cinesi impostare un rapporto corretto con il personale è correlato anche al livello di notorietà del locale. La regolarizzazione, dunque, in termini di contratti del personale non evita soltanto le multe fiscali, visto l'elevato controllo da parte della Guardia di Finanza di certi quartieri come Paolo Sarpi, ma per il ristoratore significa anche dimostrare all'intera comunità cinese che il proprio ristorante è un luogo rispettabile dove, in nome della *mianzi*, i propri connazionali possono trovare un impiego migliore che in altri locali. In tal senso, un esperto di migrazioni cinesi che ho intervistato, ha voluto sottolineare che nel contesto economico cinese di Milano la ristorazione non è più da considerare un settore per la ricezione di flussi migratori illegali, come durante gli anni '80 e '90, poiché oggi i controlli fiscali da parte degli organi preposti sono molto rigidi.

“Nel suo ristorante ci lavora lei, poi appunto sua moglie che diciamo sta all’interno del ristorante e poi avete quanti dipendenti? [...] essendo molto piccoli abbiamo già tanti dipendenti perché [...] siamo in 9 a lavorare [...] facendo conto che è un ristorante distribuito su neanche 60 posti cioè, molto, molto piccolo Ma tutti cinesi? Per il momento sono tutti cinesi, per il momento. E sono famigliari, amici, connazionali? [...] non ci conoscevano prima [...] Senta i suoi dipendenti hanno un contratto o no? Hanno tutti un contratto. Full time o part time? Bè questo sinceramente se facessi un contratto full time a tutti in questo momento sarei in perdita. E quindi part time. Dunque lei ha fatto un contratto a tutti i suoi dipendenti, per lei è importante che abbiano un contratto? Bè sì, bè in pratica tutti i commercianti cerchiamo sempre di mantenere il minimo indispensabile per andare avanti; se arriva un controllo io non voglio andare nei casini per queste cose. Ma i suoi dipendenti le capita che lavorino di più rispetto alle ore stabilite come da contratto? No, bè...nel senso io allora faccio contratti part-time poi dopo, se uno lavora qualcosa di più, naturalmente possono venire pagati. Viene pagato come straordinario? Viene pagato come straordinario, si cerca di mantenere abbastanza rispetto. E quindi lavorano sempre tutta la settimana tranne il lunedì? Esatto. I suoi dipendenti ricevono lo stipendio intero oppure il fatto che lei [...] da vitto e alloggio fa sì che lei si tiene un po’ per le spese di vitto e alloggio? No assolutamente, anche perché già è difficile trovare dipendenti così dando vitto e alloggio gratis, tutti benefit possibili e immaginabili.....! Lei da vitto e alloggio gratis? Esatto. Più altri benefit? Esatto. Che cosa consistono? Cose tipo che ognuno ha sua tv, la casa è ben messa io pago tutte le bollette, fornisco anche le piccole cose, anche la carta igienica, fornisco io nel senso: loro non hanno spese. Ma in più lei li paga con un contratto e quindi si tengono tutto lo stipendio? Loro hanno lo stipendio in netto che, per altro, è anche più alto di molti lavoratori italiani per quanto sento io in tv ecco. Questa è una grande cosa però, nonostante ciò, non riusciamo a trovare dipendenti [...] Ha insegnato ai suoi dipendenti alcune mansioni lavorative oppure no? Bhè sì, anche se uno ha lavorato in precedenza nei ristoranti, ognuno ha un modo [...] di lavorare diverso, ognuno ha i suoi prodotti, ha i suoi clienti, ha il suo menù. E’ diverso tutto. Ogni ragazzo che arriva comunque devi fare un po’ di formazione, è naturale [...] C’è qualcuno che nel suo ristorante ha avanzato di responsabilità? Sì in tanti, in tanti perché se tu parti facendo il lavapiatti puoi andare avanti facendo l’aiuto cuoco, poi se sei bravo puoi diventare cuoco e così via. E questo dipende dall’impegno che dimostrano [...] dalle abilità? Bhè sì: se un ragazzo si impegna, ha il cervello, ha la voglia perché non farlo imparare?” (Giorgio, Milano)

I vantaggi che si ottengono nel permanere in un contesto di enclave, nonostante per molti migranti l’obiettivo come si è visto è il fuoriuscirne, vengono in parte confermati anche da quei cinesi che, al momento dell’intervista, lavorano per datori italiani. Nella ristorazione italiana riconoscono di avere garantito un contratto di lavoro full time, quasi sempre con permessi e periodi di vacanza concessi, ma non in tutti i casi con le ore straordinarie riconosciute in busta paga. I ritmi di lavoro nella ristorazione italiana, inoltre, non sono inferiori a quella cinese. Dal punto di vista retributivo poi i vantaggi non sono così rilevanti, visto che lo stipendio è superiore a quello percepito nella ristorazione cinese ma è privo della garanzia di vitto e alloggio.

Antonio, per esempio, nonostante percepisca la paga calcolata sul totale delle ore lavorative e sia soddisfatto del trattamento lavorativo, in realtà il contratto che il datore italiano gli ha stipulato è part-time e non full-time nonostante egli lavori tutto il giorno.

“[mi rivolto all’interprete] Chiedigli se adesso ha un contratto part time o full time e se [...] gli straordinari sono pagati oppure no, permessi per malattia? Dice che [...] questo suo imprenditore italiano ha fatto in modo cinese sempre part-time tipo 4 ore, 4 ore e mezza al giorno [...] nel suo contratto non c’è scritto il permesso per malattia però dipende la situazione se fosse proprio, secondo lui se fosse urgente o qualcosa, comunque [...] il ristoratore italiano è comunque diciamo più umano rispetto a quei cinesi, può darsi che dà un po’ di permesso [...] no, gli orari straordinari non sono stati pagati. Però 1.200 euro non è il livello che dovrebbe prendere un cuoco di sushi chiaramente però non è neanche una paga da part time [...] cioè praticamente non gli fa un contratto full time per non pagare tutte le tasse e i contributi. In un certo senso paga anche quella parte che ha lavorato” (Antonio, Milano)

Quindi se il lavoro presso datori italiani da una parte conferisce tutele contrattuali non scontate nel contesto di enclave dall'altra, come asserisce anche Marsden (2003) nei suoi studi in merito all'area pratese, i benefici non sono così netti se comparati con quelli che i migranti cinesi ottengono nell'economia cinese. Inoltre dai dati di ricerca è emerso che spesso, l'interesse dei datori italiani di poter impiegare forza lavoro cinese soprattutto se irregolare, è dato dal fatto che essa è facilmente sfruttabile e licenziabile. In tal senso, dunque, non è sempre possibile stabilire una chiara differenza tra i vantaggi e gli svantaggi di permanere in un contesto di enclave, poiché la manodopera cinese è considerata "sfruttabile" sia da datori cinesi che italiani. Luca, infatti, ha ottenuto il suo primo lavoro come lavapiatti in un ristorante italiano, pur non essendo in possesso del permesso di soggiorno perché, spiega, facilmente sfruttabile dal datore italiano.

"quando tu hai preso servizio in questo ristorante italiano sei stato presentato dallo zio. Ti ricordi se ti hanno fatto un colloquio di lavoro [...]?" Niente colloquio di lavoro. Due sono le cose che hanno colpito il datore di lavoro: uno, perché faceva fatica [...] due, perché non ha i documenti ufficiali, quindi può lavorare in nero, può essere sfruttato. *Non avevi quindi un contratto?* No, eh no, direi di no, perché è venuto in maniera clandestina [...] *Ha lavorato due mesi clandestinamente?* Eh sì, perché non aveva il permesso di soggiorno neanche. *Ok quante ore è che lavoravi Luca te lo ricordi?* Undici ore [...] *Ti ricordi quanto percepivi al mese in questi due mesi e quanto hai percepito?* 900 e 1.000 al secondo mese, perché dopo due mesi diciamo che il ristorante ha avuto un trasloco dall'altra parte della strada comunque nella stessa zona dall'altra parte e [...] quindi è stata lei [la titolare del locale] a licenziarlo con l'apertura del nuovo ristorante" (Luca, Milano)

4.2 Il rapporto tra *laoban* e *dagong*

Come la letteratura evidenzia (Carchedi et al., 1996; Tassinari e Tomba, 1996) e, come i dati di ricerca mettono in luce, l'impresa cinese è imperniata sulla figura del *laoban*. Pertanto, ho voluto osservare su quali direttrici si articola il rapporto tra datore di lavoro (*laoban*) e dipendente (*dagong*). Un rapporto che, è bene premettere, si fonda su posizioni sociali ed economiche degli attori che si collocano agli antipodi della medesima asse. Tra *laoban* e *dagong*, infatti, vi è una disparità notevole di opportunità e potere. Studiare, dunque, la natura di questo rapporto ha significato prendere in esame su quali criteri venga selezionata la manodopera cinese, al di là dell'azione primaria esercitata dalle reti familiari-parentali ed etniche, e su quale tipo di relazione si sviluppi l'interazione tra il *laoban* e i suoi dipendenti.

Dai dati di ricerca ho potuto osservare che il reclutamento dei dipendenti non avviene sempre da parte dei ristoratori mediante un colloquio di lavoro, quanto piuttosto con un periodo di prova. Questo periodo può variare da qualche giorno fino a qualche mese e può essere riconosciuto sul piano retributivo dal datore. Luca, per esempio, nei vari lavori svolti in più ambiti lavorativi non ha mai avuto un vero e proprio colloquio di lavoro, quanto piuttosto un periodo di prova.

"[...] in tutti i vari ristoranti giapponesi in cui tu sei stato ti facevano i colloqui di lavoro e che cosa ti chiedevano?" [...] nei lavori passati non c'è mai stato un colloquio, cioè parlavano [...] il minimo, chiedevano un po' com'è lo stipendio e poi principalmente si basavano sulla pratica. Quindi una mezza giornata, una giornata di prova e ha detto che tutti quelli che ha provato più o meno ha sempre

mantenuto per un determinato periodo; però l'ultimo lavoro [...] qualche giorno fa è andato al Duomo a fare un colloquio, quello è stato il suo primo colloquio credo" (Luca, Milano)

E' da tenere presente però, come sostiene Waldinger (1997), che i network escludono coloro che non ne fanno parte modificando la logica di inserimento nel mercato del lavoro. In effetti, le reti familiari e parentali cinesi influenzano le logiche di accesso alla ristorazione facilitando l'incontro tra domanda ed offerta. Pertanto, in merito ai criteri selettivi, noto che se il migrante è un parente o un amico del *laoban* il colloquio di lavoro non viene effettuato e piuttosto è preferito un periodo di prova. Quando il colloquio, invece, avviene il datore di lavoro è interessato a conoscere, soprattutto, tre aspetti del candidato che fanno riferimento per lo più al suo capitale umano. Si tratta dell'esperienza lavorativa acquisita nella ristorazione, del suo livello della lingua italiana e del suo status giuridico, al fine di evitare problemi in caso di controlli fiscali²⁸².

"Quando i tuoi dipendenti sono venuti da te gli hai fatto un colloquio di lavoro? Certo. E cosa gli hai chiesto? Qual è la loro esperienza, quanto tempo hanno lavorato e basta; quanti anni avevi, se aveva il permesso di soggiorno, soprattutto sì" (Chiara, Milano)

Quindi il livello di istruzione del soggetto non è un aspetto che, in fase di valutazione del personale, viene preso in esame dai datori di lavoro. Piuttosto è solo la conoscenza della lingua del paese ospitante²⁸³, come sostiene Hou (2009), l'unico elemento considerato rilevante a cui si accosta l'esperienza lavorativa acquisita e questo lo osservo considerando l'intero iter degli accessi alla ristorazione. Inoltre, ripercorrendo il loro percorso lavorativo, ho voluto considerare quali caratteristiche personali del soggetto (es: abilità e doti) siano importanti al fine dell'assunzione all'interno di un ristorante. In merito a queste ultime i dipendenti sostengono che, non al

²⁸² In merito ai fattori che influenzano la selezione durante il colloquio di lavoro è importante sottolineare due aspetti. Il primo è dato dal fatto che, non sempre, dalle interviste emerge una scelta accurata del personale da parte del datore di lavoro attento a considerare il background formativo e professionale del soggetto. Piuttosto, sembra che a volte la scelta del candidato avvenga unicamente sull'esigenza del datore di assumere velocemente il personale. Per cui, non è valutata veramente la professionalità pregressa del soggetto, anche nella prospettiva che ad essa si affianchi la formazione che gli verrà impartita all'interno del ristorante. Infatti, alcuni intervistati sono stati richiamati a lavorare nel locale precedente perché il datore aveva la garanzia della professionalità del dipendente, visto l'iter professionale-formativo che ha maturato nel suo locale.

²⁸³ In merito all'importanza di parlare correttamente la lingua italiana a fini lavorativi la ricerca evidenzia che, se pur sia un aspetto richiesto dai datori di lavoro, è dall'altra unicamente affidato alla volontà del dipendente. Il datore di lavoro, infatti, non supporta minimamente il miglioramento di capitale umano del dipendente incentivando l'apprendimento dell'italiano. In particolare l'intervista a Fabrizio mette in evidenza come la ristorazione giapponese, oltre ad essere molto raffinata come tipo di cucina, imponga al personale un capitale umano maggiore e una rigidità a livello di comportamento: *"Eri soddisfatto del lavoro che facevi in questo ristorante giapponese? Mha all'inizio [...] mi piaceva poi dopo con passare di tempo non è che piace tanto. Che cos'è che non ti piaceva? Cioè se te fai il cameriere in un ristorante giapponese devi essere sempre serio [...] anche se non c'è nessun cliente devi star là in piedi [...] con le mani dietro la schiena [...] perché magari anche se c'è un cliente [...] non puoi andare in cucina a parlare un attimo coi colleghi, devi essere proprio là davanti cioè in modo che il cliente ti possa vedere [...] E lì invece quali capacità hai dovuto mettere in atto per imparare quel lavoro? Ho dovuto studiare molto. Cosa hai dovuto studiare? [...] sapevo bene l'italiano però [...] all'inizio non sapevo neanche che differenza c'era tra sushi, sashimi e poi maki [...] Quindi hai dovuto imparare il tipo di menu [...]? Sì, le cose crude le cose da cucina"* (Fabrizio, Milano).

momento della selezione quanto durante la fase lavorativa, ciò che viene apprezzato dal *laoban* è: l'operosità del dipendente, la sua dedizione al lavoro, la sua adattabilità ed efficienza nello svolgere le mansioni, la forza fisica e la resistenza ai ritmi lavorativi, nonché la capacità di ubbidire e di non opporsi alla volontà del datore²⁸⁴. Inoltre può essere tenuto in considerazione anche l'aspetto fisico del soggetto visto il contatto frequente che, soprattutto il personale di sala, ha con la clientela. Pertanto i dati di ricerca mettono in evidenza che i datori di lavoro cinesi, al momento della selezione del personale, sono solo interessati all'esperienza dei dipendenti e alla loro conoscenza della lingua italiana, piuttosto che alla loro istruzione e alle abilità personali. Questo emerge anche nelle interviste di coloro che lavorano presso ristoranti italiani.

Tra i datori di lavoro Alberto esprime chiaramente quanto detto sopra, mettendo in evidenza come seleziona i suoi dipendenti e quali aspetti per lui sono importanti.

“Come scegli i tuoi dipendenti? Fai un colloquio e un periodo di prova? Periodo di prova. E il colloquio? No. Perché no? Il colloquio di lavoro in Italia serve a valutare le tue capacità, esperienze, studi e queste cose. A noi non interessano. Cosa valuti durante il periodo di prova? In base a quello che richiedo ad una barista o ad un cameriere: verifico se quello che hanno dichiarato combacia con quello che fanno. E le caratteristiche personali che devono avere? Ad esempio obbedienza, il rispetto verso di te o l'intraprendenza contano? Viene dato per scontato. Ma tu li valuti questi aspetti? Sì, li valuto. Ognuno deve sapere qual è il suo ruolo e il suo spazio. Io non devo esagerare con le richieste e loro devono portarmi rispetto. Per te è importante il loro grado di cultura? Non importa dal punto di vista, come posso spiegare, dal punto di vista teorico diciamo, ma dal punto di vista pratico, una persona con poca educazione non può essere inserito bene in un ristorante. Purtroppo, come in ogni cultura c'è chi ha un'educazione e delle movenze più fini e chi no. Questo viene valutato, il punto di vista dell'educazione, gli studi no. E' vero che le due cose vanno a braccetto. Anche l'esperienza professionale è rilevante? Certo [...] senti dove ha già lavorato e lo fai provare” (Alberto, Milano).

Dal punto di vista dei dipendenti, invece, è interessante la storia di Giorgia che ha lavorato, prima ad Ancona e poi a Milano, in un bar e successivamente in un ristorante gestito da datori cinesi. Osservando i vari passaggi lavorativi emerge che, per la sua assunzione, non sempre è stato effettuato il colloquio di lavoro bensì il periodo di prova e, di volta in volta, ciò che è risultato rilevante è stata la sua capacità di adattamento e l'esperienza acquisita nello svolgere le mansioni di sala.

“Allora quando tu sei arrivata ad Ancona ti hanno fatto un colloquio di lavoro che cosa ti hanno chiesto? [...] il capo del bar le ha chiesto l'esperienza passata prima pensava che lei non riesca a fare questo lavoro [...] e poi ha lavorato per qualche giorno [...] secondo te che cosa sono stati rilevanti [...] la tua capacità di essere disponibile con gli altri? [...] il tuo livello di educazione ti è stato chiesto? [...] dice che l'aspetto estetico non è stato mai aiutato perché [...] la gente appena arrivata qua non è molto abituata [non si cura molto] aveva tanti brufoli [...] quindi l'aspetto fisico era brutto [...] però secondo lei il suo capo l'ha accettata perché lei fa tutto [...] fa la pulizia, fa colazione e pulisce sia bagno che bancone cioè fa tutto [...] Ti hanno chiesto che lavoro facevi in Cina, qual era il tuo livello di educazione? Dall'inizio non è mai stato chiesto poi lavorando, chiacchierando, ma non è stato determinante per l'assunzione [...] Il primo bar cinese a Milano [...] anche questo bar qui ti

²⁸⁴ L'ubbidienza dei dipendenti cinesi, dicono gli intervistati, è apprezzata anche dai datori italiani che per questo li assumerebbero; dall'altra, il dipendente cinese stenta a porre obiezioni, perché considera come si è visto nel paragrafo precedente il trattamento lavorativo presso il datore italiano migliore. *“[...] il fatto che tu [...] sei cinese, puoi essere quindi più rispettoso delle autorità del ristoratore, questo è secondo te tra virgolette in modo implicito una garanzia per un ristoratore italiano? Sì, secondo lui essendo un cinese è già un vantaggio per il datore, perché il datore comunque sa le nostre caratteristiche, ubbidienze tutto [...]”* (Chen Yichen, Milano).

hanno fatto un colloquio di lavoro hai avuto un periodo di prova? [...] A loro via telefono ha già raccontato la sua situazione a questo primo bar a Milano dicendo che “Io sono appena arrivata senza aver saputo italiano, però ho già avuto un’esperienza di un mese e mezzo lavorando al bar e voglio continuare” e loro le hanno detto di venire a Milano [...] per dare un’occhiata [a lei] ma [...] le caratteristiche [fisiche], l’educazione, l’esperienza? Allora ha fatto le domande solo su quanto tempo è stata in Italia, se capisce l’italiano, se l’esperienza lavorativa al bar e basta [...] le caratteristiche fisiche non sono state rilevanti e neanche il livello di istruzione? Allora la moglie ha fatto la domanda sul suo fisico tipo altezza, se sei bella e carina. Quindi in questo è stata rilevante la caratteristica fisica? In questo bar sì [...] ma l’educazione no? Educazione no [...] [nel secondo bar cinese a Milano] loro in quel momento hanno bisogno di una cameriera. Lei ha fatto anche tipo il colloquio dicendo: “Che esperienza hai avuto?” [...] e poi loro lo hanno dato lei come prova un paio di giorni [...] Mentre nel primo bar non aveva avuto il periodo di prova? Anche il primo bar a Milano ha fatto una settimana come prova [nel secondo bar a Milano] durante il colloquio, tranne il livello educativo, tutti gli altri due [i due datori precedenti] gli hanno chiesto però l’aspetto fisico, l’hanno guardata [...] e l’esperienza lavorativa [...] quindi è stata rilevante l’esperienza? Sì, rilevante [...] durante la settimana della prova il boss l’ha osservata tramite tipo il contatto coi clienti [...] come si è comportata e poi la sua maniera di parlare, di fare la cosa [il lavoro] e tutti questi suoi comportamenti sono stati diciamo controllati e osservati [nel lavoro attuale nel ristorante] ha fatto anche una settimana di prova però lei ha capito che il capo di questo ristorante era proprio una persona molto gentile che la trattava molto bene che dice: “Non ti preoccupare, se non capisci, se non sai come fare puoi anche imparare tranquillamente” quindi si sentiva come a casa E allora Giorgia ancora una volta che cosa è stato importante nell’assumerti [...]? Durante il colloquio questi tre aspetti [esperienza lavorativa, educazione e abilità personali] hanno parlato diciamo così al volo [...] hanno parlato cosa hai fatto in Cina, quanto tempo sei arrivata in Italia, che lavoro hai fatto prima di questo lavoro. E poi dice che la moglie del capo in questo ristorante era molto gentile, durante i sette mesi che lavorava in questo ristorante ha visto che questa signora ha dato l’opportunità a tutti i cinesi che sono venuti a chiedere l’opportunità del lavoro [...]” (Giorgia, Milano)

Inoltre, l’assunzione del personale è legata anche alla nazionalità, ossia il fatto che il migrante sia cinese come il *laoban*. Quindi ho potuto osservare che, nel caso si tratti di un’impresa familiare-tradizionale, il *laoban* preferisce assumere solo connazionali. I motivi sono legati a più fattori: ad una questione di comunicazione linguistica, alla volontà di dare un imprinting “etnico” al locale, ma anche ad una maggiore sicurezza lavorativa che il dipendente cinese esprime basata sulla reciproca fiducia ed appartenenza al network cinese. E’ anche da dirsi però che, la comune origine nazionale, può diventare uno strumento di controllo sociale sul lavoro proprio perché tra il titolare e i dipendenti la fluidità della comunicazione, data dall’intendersi in *putonghua* o dialetto, non funge da barriera ad eventuali incomprensioni.

Alberto, titolare di un’impresa familiare-tradizionale, mi spiega che come suo padre, pure lui, privilegia nell’assunzione i membri della rete familiare ed etnica. I dipendenti cinesi, infatti, per lui non violerebbero mai un codice di comportamento professionale noto tra i membri del network cinese.

“[...] hai detto che tuo papà ha dato sempre molte possibilità ai tuoi parenti di poter lavorare presso il vostro ristorante, tu l’hai fatto o lo stai facendo con tuoi parenti o amici connazionali? Sì, lo sto facendo, non con i miei parenti perché non ne hanno bisogno ma agli amici, connazionali sì. Amici, connazionali che vengono dalla Cina o che hai conosciuto a Milano? Entrambi. Quelli che provengono dalla Cina vengono dalle vostre regioni? Vi conoscete da tempo con le famiglie? No, non è più così, ormai in Cina non abbiamo quasi più nessuna conoscenza. Quindi vengono da altre zone? Vengono da altre zone, magari anche dalla stessa ma è gente che noi non conosciamo. Perché gli dai la possibilità di lavorare per te? Mi danno più fiducia [...] non assumerei mai un non-cinese. Come mai? [...] che il dipendente ti lasci il tempo di trovare un sostituto prima di andarsene e che tu gli dia il tempo di trovare un altro lavoro prima di lasciarlo “in braghe di tela”. Questa è una regola interna

che c'è e che comunque viene sempre rispettata. Non ci sarà mai uno che ti lascia all'istante, litiga con te prende e se ne va via, cosa che invece vedo capitare spesso in altri ristoranti" (Alberto, Milano)

In tal senso, quindi, l'impresa familiare-tradizionale avvalendosi di manodopera esclusivamente cinese ed offrendo solo cucina cinese, è quella che conserva i tratti "etnici". Al contrario, più il business si irrobustisce e si articola, più i ristoratori assumono personale di varie nazionalità. E' possibile ipotizzare, dunque, che questo sia dovuto ad una volontà di lanciare alla clientela segnali di "modernizzazione" e di uscita dalla nicchia economica cinese, soprattutto, se il locale offre un menu non di esclusiva ristorazione cinese.

Ma Li, infatti, che gestisce due locali con il marito di cucina cinese di alto livello assume non solo personale cinese, ma di differenti nazionalità.

"Quante persone lavorano della sua famiglia nel suo ristorante e nel ristorante del marito? [...] E non lo so, aspetta, devo contare [...] i figli studia ancora [...] altri famigliari lavorano in questi due ristoranti? Mio fratello. E poi gli altri? Sono cinesi o italiani? Cinesi. Sono persone estranee che lei praticamente ha accolto facendo un colloquio di lavoro o li conosceva già prima? No, no facciamo colloquio di lavoro [...] qualcuno mi ha presentato degli amici, alcuni sono venuti a chiedere, ma sono tutti diverso mondo eh! Hanno mai lavorato per lei, per esempio, africani o solamente cinesi o anche italiani? No, italiani no [...] argentino sì [...] e thailandesi" (Ma Li, Milano).

Inoltre, osservando da vicino il rapporto tra *laoban* e *dagong* noto che, come ho accennato all'inizio, esso è impostato su un rapporto verticale di potere. Come la letteratura evidenzia (Carchedi et al, 1996; Tassinari e Tomba, 1996) anche la ricerca sottolinea che il *laoban* è considerato dai dipendenti un'autorità da rispettare, sia per il suo status economico, che per le sue capacità lavorative e relazionali. E' lo *status symbol* a cui i dipendenti fanno riferimento²⁸⁵. Tuttavia, il rapporto tra *laoban* e *dagong*, è espressione di un relazione di forza tra due attori che possiedono capacità, conoscenze e mezzi in proporzioni completamente squilibrate. Per cui il migrante cinese, rispetto all'autorità del *laoban*, non può altro che assumere un atteggiamento di reverenza ed ubbidienza e il tipo di rapporto che si instaura tra i due attori è unicamente professionale²⁸⁶. Pertanto, se in caso di problemi durante il compimento delle mansioni il datore si rivolge al personale usando toni poco rispettosi, il dipendente difficilmente

²⁸⁵ Zhou Yankun, infatti, sostiene di provare nostalgia per il primo datore di lavoro cinese perché ha rappresentato per lui un ideale da emulare: "[...] come com'è il rapporto coi tuoi datori di lavoro attuali [...] E' normale, formale. Mi manca il primo datore perché lui è una persona successo e un ideale, un modo di vivere ideale per lui, la sua strada [...]" (Zhou Yankun, Milano).

²⁸⁶ Dalle interviste emerge che, tra dipendenti e datori di lavoro, intercorrono solo rapporti lavorativi che non esulano in frequentazioni nella vita privata; e i dipendenti incontrati non hanno rivolto richieste, soprattutto di natura economica, al *laoban*. Invece, come la letteratura sui network evidenzia (Aldrich, Waldinger, Ward, 1990), ho incontrato una ristoratrice che ha affermato di aver aiutato i suoi dipendenti a mettersi in proprio, entrando lei stessa nell'attività come socia. Si tratta, comunque, di un'eccezione tra i ristoratori intervistati. "Ieri c'è stato un amico che veniva qua a fare avviamento [a chiederle di poterlo aiutare con un'attività] io detto "Adesso [...] tanti Cinesi, ma no soldi anche qua Italia". Ogni tanto aiutare questo [lei ogni tanto li aiuta] [...] mi spieghi meglio [...] avviamento quella di cinese ma no soldi, ma possiamo comprare qua casa, apre attività qua Italia [i cinesi non hanno soldi ora anche se potrebbero comprarsi casa e attività] Quindi, praticamente, lei dà aiuto ai suoi connazionali se vogliono aprire altre attività. E le è capitato, invece, di aiutare dei suoi dipendenti, se volevano aprire dei ristoranti? Sì, sì, di solito, quella lavorare da me [chi lavora da me] [...] se lui bravo, mettere soci, fare soci. Io aiutare tantissimo [lei in genere aiuta coloro che sono suoi dipendenti]" (Zeng Yang, Milano).

reagisce. Egli, infatti, considera normale rispettare l'autorità del *laoban* visto che, tra le cinque regole confuciane del *wu-lun*, vi è proprio il rispetto dovuto al capo dal dipendente²⁸⁷.

“Sei stato mai rimproverato dal tuo datore di lavoro, e se sì, lo ha fatto anche di fronte i tuoi colleghi o alla clientela? Sì, è stato rimproverato davanti a tutti. Ma tutta la clientela oppure i tuoi collaboratori? Ha detto che per i rimproveri il datore di lavoro non guarda i momenti [...] non importa se c'è qualcuno, può esserci tutto il mondo, lui ti rimprovera. E tu, come hai reagito? [...] Non ha detto niente. Come mai? Perché aveva effettivamente sbagliato lui, quindi aveva ragione effettivamente il proprietario a rimproverarlo. E tu, sei mai entrato in conflitto vero con il proprietario oppure ci sono stati solamente episodi di questo tipo? No, non ha mai avuto [un vero conflitto] E questi episodi che tu mi hai raccontato, hanno influenzato comunque il rapporto che tu hai con lui oppure sei riuscito a superare questi momenti? Non ha influenzato, sono comunque episodi singoli che non hanno mai avuto influenza nei loro rapporti” (Zhu Qiming, Milano).

Alcuni intervistati, però, hanno dimostrato nel corso della loro esperienza professionale di aver reagito alla prepotenza del datore di lavoro, dando voce alle proprie ragioni. Non sempre, dunque, i migranti cinesi accettano di essere manodopera gestita incondizionatamente dal *laoban*, come apprendo dalle parole di Wei Andong e di Giorgia.

“Quando tu venivi rimproverato dai tuoi datori di lavoro rispondi o non rispondi? E se non rispondi perché? A volte sì, a volte no. [...] perché non rispondi sempre? Che cos'è che ti trattiene a rispondere? E' facile distinguere: perché quando faccio sbagliato possono [riprendermi], se quando ho fatto giusto allora io voglio [rispondere] E questi conflitti che hai avuto coi tuoi datori di lavoro hanno influenzato il rapporto che tu hai con loro oppure no? Normalmente è questa i rapporti [sono questi i rapporti] tra il datore e il lavoratore, è così i rapporti. C'è un po' di conflitto, è normale” (Wei Andong, Milano)

“[...] E ancora una volta ti richiedo più o meno le stesse cose perché hai scelto di nuovo il bar cinese? Sempre perché non sapevi l'italiano quindi non ti sei buttata sulla ristorazione oppure perché a te piaceva come lavoro? Ha deciso di lasciare il primo bar perché la capa la trattava male [...]” (Giorgia, Milano)

Interessante, inoltre, è notare che tra *laoban* e *dagong* i rapporti sono ancora più delicati quando i due soggetti appartengono alla rete familiare-parentale. Assumere, infatti, i propri familiari o parenti impedisce al *laoban* di instaurare un rapporto verticale di potere con i propri collaboratori. Con loro, al contrario, il *laoban* deve assumere maggiori accortezze tenendo conto degli equilibri familiari che, per questioni di invidia²⁸⁸, si possono sempre incrinare.

²⁸⁷ Come sostengono Castles e Miller (2012) lo status giuridico del migrante incide notevolmente sulle sue condizioni di vita nel paese di destinazione, tra cui il trattamento sul luogo di lavoro. Infatti Luca, essendo un clandestino, mi ha spiegato di essere stato trattato con minor rispetto dai *laoban* cinesi rispetto ai suoi colleghi: *“Il fatto che non avevi il permesso di soggiorno secondo te poneva ai tuoi datori di lavoro a non rispettarli dal punto di vista umano sul luogo di lavoro rispetto agli altri tuoi colleghi? Sì, secondo lui sì. Veniva leggermente sfruttato rispetto ai suoi colleghi che magari hanno il permesso di soggiorno. Perché dovevi lavorare più ore o perché dovevi fare lavori più difficili? Le sue mansioni sono molto più difficili, più faticose [...] e percepiva di meno” (Luca, Milano).*

²⁸⁸ In merito all'invidia tra membri della rete familiare è interessante quanto afferma Fabrizio sulla duplice natura della solidarietà tra parenti. *“[...] secondo te da cinese questa rete familiare pesa un po'? [...] [è] una rete che può limitare la libertà d'azione? Sì d'azione [...] [vi è anche] molta pressione perché se magari vedi un parente che c'ha*

“Secondo lei è facile o difficile lavorare con persone della propria famiglia? E’ impossibile, è impossibile. *Perché?* Ma famiglia, cosa si intende famiglia? Se la mia stessa famiglia, sorelle, è un conto; se famiglia tipo allargata, quindi parenti cugini, allora è impossibile: c’è sempre questa rivalità, questa ambizione, queste cose, cioè è molto difficile. *Anche se lavorate nello stesso ambiente?* Esatto, perché se tu hai un ristorante e lui, non so tuo cugino lavora per te, in questo tuo ristorante questo cugino non sarà mai contento, sarà sempre invidioso di te che hai questo ristorante e lui che lavora da dipendente, perché poi sono tutti ambiziosi: ognuno vuole arrivare, vuol dimostrare, vogliamo sfidarci anche no? *Ma lavorare con i famigliari secondo lei riduce la libertà di azione?* Sì perché tu hai la famiglia che lavora lì non è che puoi dire in faccia certe cose piuttosto che dire in faccia, è diverso è diverso. *Perché non puoi comandare più di tanto?* Esatto tu, tu hai ragazzi gli puoi dire: “Oggi vieni a lavorare ti pago di più, ti pago gli straordinari” [...] però ad un familiare come fai? Cioè è difficile dirlo di lavorare in più [...] l’educazione è più limitata” (Giorgio, Milano).

Se pur il rapporto di potere verticale tra *laoban* e *dagong* si esplica in una relazione formale, il *laoban* è comunque colui che trasferisce la propria conoscenza al dipendente. Gli intervistati, infatti, che non avevano esperienza nel settore ristorativo hanno potuto acquisirla grazie agli insegnamenti del datore di lavoro. In tal senso, la ricerca conferma quanto Waldinger e colleghi (1992) sostengono sulla formazione *on the job* nell’imprenditoria immigrata o etnica e sul fatto che essa favorisce la crescita all’interno del contesto lavorativo dei dipendenti ²⁸⁹.

Grazia, per esempio, quando è entrata nel ristorante della sorella non sapeva svolgere alcune mansioni, ma con il tempo la sorella titolare del locale le ha insegnato molte funzioni pretendendo da Grazia una capacità di apprendimento veloce.

“[...] Tua sorella secondo te [...] ha più preso in considerazione la fiducia che ha di te [...] quindi ti ha incluso nel ristorante? [...] Questa fiducia era al 100% che non permetteva di fidarsi di un estraneo. Comunque la volevano coinvolgere per portare avanti questo ristorante [...] *Tu sei soddisfatta attualmente del lavoro che compì?* Nel complesso è soddisfatta del suo lavoro che fa. L’ unica cosa che la fa stare un po’ male è che secondo lei, le altre avevano troppe pretese nei suoi confronti, perché le altre sono capaci di fare il proprio lavoro. *Le altre chi?* Tra colleghe, il cognato e la sorella. Le altre, personale, cioè il personale del ristorante. Avevano troppe pretese nei suoi confronti, perché loro sapevano fare il proprio lavoro, invece lei appena venuta doveva fare con calma. Una cosa che per loro non esiste, cioè per loro se lavori qui e devi essere capace. *Ma secondo te loro ti sopravvalutano nelle tue doti personali?* [...] Sopravvalutano in tutti i sensi, sì” (Grazia, Milano)

un ristorante e tu non ce l’hai ti scoccia un po’ [...] è una forma di competizione tra parenti, no? Una concorrenza [...] non ti sembra che questa solidarietà cinese abbia due facce? Una faccia che quando hai bisogno ti aiutano, un’altra faccia che c’è la concorrenza dentro [...] devi stare anche sempre attento a come ti comporti. Con i parenti sì. *Questa stessa pressione la si ha anche dagli amici?* No, dagli amici no” (Fabrizio, Milano).

²⁸⁹ In certi casi il migrante cinese mantiene formalmente un rapporto con i datori. Questo sia perché il tipo di rapporto avuto con il datore è stato vissuto sotto il punto di vista formativo, collaborativo e anche di rispetto reciproco, e sia perché è in linea con l’attitudine cinese di conservazione dei rapporti in vista di future *guanxi*. Infatti, come spiega Fabrizio, il comportamento del *dagong* nei confronti del *laoban* può condizionare le stesse possibilità lavorative del migrante all’interno della comunità cinese. “*Il clima all’interno delle comunità cinesi influenza il modo di lavorare all’interno dei ristoranti?* Sì [...] te lavori in un ristorante [...] cioè ti devi assumere le tue responsabilità. Cioè per esempio se io oggi non c’ho intenzione di lavorare [...] mica puoi dire: “Oggi non c’ho intenzione di lavorare domani me ne vado” [...] ti avverto quindi te sai che non c’ho più intenzione di lavorare e vai a cercare un altro cameriere, non è che prendo, vado via, lascio il ristorante senza cameriere o senza cuoco [...] se io facessi una cosa del genere [...] la voce si sparge subito in giro e [...] cioè è difficile che trovi un lavoro [...] il proprietario spargerà subito la voce, la voce si sparge molto velocemente [...] dopo una volta che la voce si è sparsa e te vai a cercare un lavoro in un ristorante e sanno che [...] sei tu questo tipo di persona nessuno [ti dà lavoro]. Quindi ti devi comportare bene all’interno del ristorante, non devi fare niente di sbagliato altrimenti la voce si sparge” (Fabrizio, Milano).

Infine, la formazione *on the job*, può avvenire anche attraverso i colleghi con cui, in genere, gli intervistati dichiarano di aver instaurato rapporti di cordialità e di collaborazione. Tuttavia, il rapporto di potere e di autorità che distanzia il datore dal dipendente, può caratterizzare anche i rapporti tra colleghi, soprattutto, da parte di coloro che hanno più anzianità lavorativa all'interno del locale verso i nuovi arrivati. La tendenza, comunque, di questi ultimi è quella di non cercare apertamente lo scontro, in modo da non intaccare i rapporti reciproci anche al di fuori del contesto lavorativo.

Zhu Qiming, in tal senso, sottolinea come a volte lui sia stato maggiormente rimproverato dai colleghi, più duri nelle osservazioni, rispetto al datore di lavoro.

“I tuoi colleghi di lavoro sono tutti cinesi o comunque di altre nazionalità? Sì, sono tutti cinesi. Che tipo di legame hai, a parte tua mamma e tuo fratello, con loro, di collaborazione o di competizione? Non c'è competizione, però comunque il rapporto varia da alcuni che magari si trova meglio e altri che per esempio lavorano da più anni e quindi [...] lo guardano dall'alto in basso [...] si danno delle arie e quindi lui li vuole evitare [...] E ti è mai capitato che per esempio da parte di queste persone tu abbia ricevuto dei rimproveri [...]? Allora ha avuto ancora dei rimproveri, magari da chi ha più esperienza, da chi ha più esperienza lavorativa rispetto a lui nel ristorante e [...] questi rimproveri [...] sono molto più pesanti rispetto a quelli del datore di lavoro e lui non è che avesse reagito molto perché comunque ha sbagliato lui. Quindi ci rimane male,, punto e fine” (Zhu Qiming, Milano).

Conclusioni

Il presente lavoro di ricerca mette in evidenza come, il settore della ristorazione cinese, sia un ambito dell'enclave socio-economica in cui la minoranza cinese occupa ancora una posizione come *middleman minorities* nel contesto milanese. Come afferma Min Zhou (2007) in riferimento alle grandi metropoli americane così, osservando il radicamento socio-economico dei cinesi, posso affermare che il livello che hanno raggiunto come *middleman minorities* è elevato e fuoriesce dal perimetro dei tradizionali quartieri etnici. La ristorazione, come settore tradizionale dell'economia di enclave, è un esempio dell'evoluzione imprenditoriale cinese che ha saputo raggiungere livelli considerevoli di diversificazione interna. In tal senso, parlare di "ristorazione cinese" significa impiegare un termine "riduttivo" rispetto ad un ambito economico che, con il tempo, ha modificato i suoi tratti "etnici" sconfinando in stili culinari sempre più differenti. L'innovazione negli stili è, ad un tempo, espressione dell'abilità degli imprenditori cinesi di intuire velocemente le esigenze del mercato locale cogliendo nuove opportunità di business. Tali opportunità riguardano sempre di più offerte culinarie che fuoriescono dal settore classico della ristorazione, per rivolgersi ad una clientela italiana come cosmopolita. La ristorazione è un ambito, dunque, che nonostante le variazioni che ha subito mantiene ancora margini di competitività dimostrando, come direbbero Portes e colleghi (1999), un "transnazionalismo dal basso". Dall'altra, è anche vero che la versatilità dei cinesi nel riconvertire gli stili culinari e nell'aprire attività diverse da quelle tradizionali, come bar o pizzerie, è indicatore di una reazione dell'imprenditoria cinese di fronte a periodi di crisi che hanno indebolito la fama stessa della ristorazione cinese. Per cui, il trovare vie alternative di business, è stato un imperativo necessario per permanere nel settore ristorativo con un margine di profitto e di possibilità di permanenza nel mercato.

Inoltre, è da tenere conto che parlare di ristorazione cinese "classica", significa riferirsi ad un "primo gradino" in cui un imprenditore può cimentarsi. Infatti, si può parlare di "impresa familiare-tradizionale" che può diventare "familiare-transnazionale" o "manageriale". Per cui, si passa da una ristorazione classica più nota e diffusa ad una più sofisticata sotto il profilo culinario e manageriale, a cui una clientela variegata si sta avvicinando con interesse. Il settore della ristorazione, dunque, offre all'imprenditore cinese una crescita professionale in quanto varie sono le possibilità di investimento in cui egli si può impegnare fino ad operare a livello economico transnazionale. Opportunità che si profilano sotto il punto di vista finanziario e per il livello di capitale umano richiesto, necessarie a mantenere l'impresa su livelli di redditività e competitività adeguati.

Il settore della ristorazione, inoltre, è ancora ricettore di flussi migratori. L'entrata in tale ambito è possibile, per i migranti che giungono sia dal Zhejiang e Fujian che da altre città italiane, grazie all'azione delle reti familiari e parentali a cui si accostano i rapporti di *guanxi* intessuti con membri della rete etnica. Interessante è notare però che se la famiglia cinese resta la struttura sociale principale per il migrante lo è, con sempre minore intensità, in riferimento all'accesso al contesto di enclave. Se

l'ampia famiglia cinese, infatti, supporta il singolo nella fase di partenza e di arrivo, così continua ad essere per lui importante anche quando trova lavoro in Italia e in merito al primo accesso alla ristorazione in provincia di Milano. Negli accessi successivi, però, il suo ruolo perde di rilevanza perché il migrante si affida, con maggiore intensità, ai rapporti di *guanxi* con amici e connazionali e all'offerta lavorativa variegata proposta dalle liste di lavoro. Queste ultime diventano ancora più rilevanti maggiore è il numero delle esperienze lavorative del migrante. E' possibile affermare, dunque, che una volta che il soggetto ha estinto il debito con la cerchia familiare ed etnica, cerca di distanziarsi dal network di rapporti informali per trovare vie di accesso alla ristorazione di natura indipendente. Al contrario, la famiglia cinese non perde il suo ruolo di centralità rispetto alla vita e all'azione economica del migrante se si considera la dimensione dell'imprenditorialità. E' la famiglia, soprattutto, nucleare a supportare l'impresa accompagnata da quella allargata fino all'apertura di linee di *guanxi* con soggetti esterni, che possono collocarsi su livelli diversi. Questo dipende dalla forza economica della famiglia nucleare, come dalla sua capacità di creare *guanxi* con soggetti appartenenti al network cinese espressione di un rapporto di fiducia che lega le varie generazioni.

Grazie all'azione delle reti familiari-parentali ed entiche e, soprattutto, alle liste di lavoro i migranti cinesi che giungono in provincia di Milano possono effettuare più esperienze nel settore della ristorazione, arricchendo in tal modo il bagaglio conoscitivo e professionale. In tal senso, la ristorazione cinese si può definire un ambito "in-out", poiché i migranti cinesi vi possono accedere, possono fuoriuscirne e, se vi permangono, hanno più chance di sperimentazione lavorativa. Le barriere all'ingresso, infatti, sono ridotte perché vi è un'elevata richiesta di manodopera in mansioni, in cui il livello di capitale umano richiesto, è molto limitato. Questo facilita l'entrata ma, ad un tempo, alimenta l'elevato turn over. Per cui, se da una parte, la ristorazione è un settore in cui è immediato trovare lavoro nonostante le motivazioni dei migranti ad accedere siano sfavorevoli, dall'altra l'impresa cinese ha difficoltà nel mantenere un equilibrio manageriale interno. Inoltre il turn-over è indicativo del fatto che, come asseriscono Aldrich, Waldinger e Ward (1990), non sempre la presenza di lavoratori co-etnici è garanzia della stabilità e compattezza dell'impresa immigrata. Come si è visto, infatti, nel momento in cui confluiscono vari fattori che facilitano l'entrata nella ristorazione il cambio continuativo di lavoro, al fine di perseguire un miglioramento della propria posizione lavorativa ed economica, l'appartenenza etnica non è un collante che giustifica la permanenza nel tempo in un'impresa cinese per i migranti. Inoltre, come direbbe Waldinger (1990), l'imprenditorialità cinese è il risultato di una struttura delle opportunità che è data dall'incontro tra "opportunità strutturali" e "caratteristiche del gruppo". Le prime, sono le possibilità di accesso all'imprenditoria legate al supporto dei network e alla dinamicità del contesto "etnico"; mentre le seconde si basano sull'azione economica dei network e sulla volontà imprenditoriale dei migranti e i loro elevati livelli di aspirazione.

Nonostante il turn over che contraddistingue il settore, comunque, la ristorazione è un ambito dell'economia di enclave che assicura l'inserimento e la permanenza occupazionale ai migranti che giungono sul territorio milanese. Vengono, infatti, offerte

loro possibilità lavorative, se pur de-qualificate, e salariali sancite da un rapporto contrattuale che soddisfa, per lo più, codici culturali di interazione tra i membri del network etnico, collocando la ristorazione nel settore informale dell'economia cinese. Con il tempo, il migrante ottiene anche possibilità di avanzamento lavorativo che si traducono in una progressione in termini salariali. Tuttavia, se da una parte, per i *new comers* permanere nel contesto di enclave presenta dei benefici, evidenziati anche rispetto ad un inserimento nel mercato tradizionale, dall'altra, sottopone i dipendenti a rapporti di forza con i datori. Infatti, non sono rari i casi in cui il *laoban* viene meno al rispetto dei termini contrattuali, considerando la manodopera cinese come facilmente sfruttabile perché continua è la domanda di lavoro che si inserisce nel settore.

Tale manodopera, inoltre, viene scelta con limitati criteri selettivi da parte dei datori cinesi. In particolare, la fase di selezione all'interno dell'impresa è pressoché irrilevante se, tra *laoban e dagong*, vi è un rapporto di natura familiare o parentale. Il capitale sociale veicolato dalle reti familiari-parentali ed etniche, dunque, prevarica le logiche della selezione. Se queste ultime, invece, vengono applicate ciò che il *laoban* considera importante è l'esperienza professionale del soggetto, che incide anche sul suo livello retributivo, e la sua competenza linguistica. Al contrario, risulta pressoché irrilevante il livello di educazione del soggetto che, quindi, in un mercato del lavoro segmentato, continua a non essere valutato. Ad un tempo, risultano irrilevanti anche le abilità personali che il singolo può applicare al contesto lavorativo. La fase di selezione, quindi, mette in rilievo il ridotto numero di fattori ad essa sottesi. Questo è dovuto, in parte, anche al fatto che la formazione interna all'impresa è *on the job*. Essa avviene nel rispetto delle regole imposte dal datore, a cui il dipendente si deve attenere. Il rapporto, infatti, tra *laoban e dagong* è impostato su cardini verticali di potere, riproposti di generazione in generazione.

CAPITOLO VI

LA PRESENZA CINESE NEL DISTRETTO DEL PORFIDO IN PROVINCIA DI TRENTO

Introduzione

Nel presente Capitolo presento i risultati ottenuti dai dati di ricerca inerenti allo studio dell'imprenditoria cinese nel "Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine".

Come il capitolo precedente, così anche il Capitolo VI sarà suddiviso in tre parti. Nella prima, effettuerò una descrizione del distretto del porfido che, per la sua lunga storia, è un settore dell'economia locale che esprime un forte radicamento al territorio. In particolare, fornirò un quadro generale del distretto dal punto di vista della sua collocazione geografica, della sua potenzialità produttivo-economica e della distribuzione aziendale mettendo in rilievo quali siano gli attori importanti del distretto. Questo, infatti, aiuta in seguito a comprendere in che contesto si siano inseriti i primi flussi migratori negli anni '80 provenienti dal Sud Italia ed in seguito da paesi esteri. Da qui, sottolineerò quali sono state le motivazioni che hanno facilitato l'inserimento nel distretto della migrazione straniera e, soprattutto, cinese e in quale quadro socio-relazionale essa si collochi.

Nella seconda parte del Capitolo, invece, l'analisi si soffermerà sul comprendere quale ruolo abbiano avuto le reti familiari-parentali ed etniche cinesi nel facilitare l'entrata nel distretto dei migranti. Da qui, se tale ruolo abbia continuato ad essere rilevante anche per il passaggio al *self-employment*. Nell'effettuare questa valutazione il tema dei network diventerà un punto di osservazione con cui scruterò, più in generale, quali sono le relazioni che intercorrono tra i migranti cinesi e gli altri operatori del distretto. In particolare, questo punto riguarderà l'imprenditoria cinese rispetto alla quale ritengo importante comprendere quali reali opportunità di avanzamento nel distretto siano possibili per gli artigiani cinesi.

Infine, nella terza parte del Capitolo, considererò due temi: la questione contrattuale e la progressione lavorativa ed economica dei lavoratori cinesi. Come per il Capitolo V considero sia importante, nello studio dell'imprenditoria cinese e dell'inserimento lavorativo dei migranti cinesi in un contesto economico locale, capire se i *laoban* rispettino la normativa sul lavoro e, più in generale, se essa sia applicata anche dalle altre imprese italiane e straniere del distretto. Da qui, se la questione contrattuale è rilevante anche ai fini di permettere ai migranti cinesi di beneficiare di un'effettiva progressione lavorativa ed economica. Infine considererò il tema del reclutamento della manodopera da parte sia dei datori di lavoro cinesi, come italiani e di altra nazionalità, e di quali siano le modalità con cui essa avviene.

1. Il distretto del porfido: settore tradizionale dell'economia trentina

Il distretto del porfido è localizzato tra la Val di Cembra e l'Altopiano di Pinè, che dividono le Valli di Fiemme e di Fassa dalla Val d'Adige. Il distretto si estende su un territorio che abbraccia i comuni di Albiano, Fornace, Lona-Lases, Baselga di Pinè e Trento. In particolare, i giacimenti più importanti della pietra porfirica si trovano nella zona della bassa valle di Cembra e Pinè: si tratta dei comuni di Albiano, Baselga di Pinè, Capriana, Cembra, Fornace, Giovo, Lona-Lases e Trento.

Secondo l'ultima relazione dell'Osservatorio del "Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine"²⁹⁰ (2011), effettuata su un monitoraggio delle aziende appartenenti al distretto della Pietra Trentina dal 2007 al 2009, in totale le imprese del distretto sono 479 di cui 323 attinenti al comparto del porfido e 156 ad altri materiali²⁹¹. Come specifica il Direttore del "Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine"²⁹², il fatturato del settore è di circa 500 milioni di Euro e considerando tutto l'indotto conta circa 5.000 dipendenti. Si colloca, quindi, al terzo posto dopo due altri settori rilevanti dell'economia locale: il turismo e l'agricoltura. In totale, le cave sono 150 ma solamente il 30% delle imprese si può considerare come ditta finale ossia titolare di tutta la filiera: dalla concessione della cava, alla estrazione, alla I-II-III trasformazione fino alla posa in opera²⁹³. (foto n. 15-25, A.F.)

"[...] sul bilancio provinciale il settore estrattivo della pietra all'incirca movimentata tra, diretto e indiretto, perché c'è anche l'indiretto [trasporti, di mense, ristorazione, officine, officine meccaniche, falegnamerie, riparatori: l'indotto] 500 milioni di euro [...] questo compreso sabbie e ghiaie [...] e cemento o asfalti [...] nel distretto ci sono dentro tutte queste aziende *Ma questo fatturato qui che oscillazioni ha avuto?* [...] extra-porfido probabilmente è calato forse negli ultimi tre anni sarà calato [...] un 25 – 30% *Come mai?* perché [...] l'extra porfido [...] dipende chiaramente dall'attività locale [...]"

²⁹⁰ Tale Distretto è stato istituito con legge n. 7 del 2008 e si differenzia, come sottolinea un esperto intervistato, da un'altra figura importante che è l'ESPO. "[...] il Distretto del Porfido è l'ente istituzionale [...] è l'interfaccia con la Provincia. Si occupa quindi a livelli alti di organizzare [...] l'intera attività di filiera, non solo del porfido ma anche dall'altra parte della pietra trentina [...] l'ESPO è una Cooperativa che unisce un certo numero di aziende, in questo caso una novantina, non svolge attività commerciali, fa informazione e promozione espressamente per i soci, quindi non per tutto l'ambito del distretto [...] il Distretto essendo l'ente di riferimento permette di fare delle collaborazioni, o meglio il Distretto a volte dà degli incarichi, uno sviluppo di progetti [...] ESPO è indipendente però è chiaro che fa parte di questo disegno" (Direttore ESPO, Trento).

²⁹¹ Le altre pietre sono: Basalto, Gesso, Calcare, Argilla, Inerti, Marmo, Graniti, Pietre in generale (Relazione "Osservatorio del Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine", 2011).

²⁹² I dati riportati in questa intervista non corrispondono appieno a quelli della relazione redatta dall'Osservatorio, questo, perché l'intervista è avvenuta mesi prima che il rapporto fosse completato. In particolare, è corretto considerare che la totalità delle aziende è pari a 479 e non 460. Dall'altra, la relazione effettuata dal Distretto sottolinea che, su 136 aziende che hanno partecipato alla rilevazione, il porfido ha un'incidenza sul fatturato di circa il 49%. Il suo fatturato corrisponde a circa 235 milioni di Euro e a 246 milioni quello degli altri materiali. In totale, come si evince anche dall'intervista, il fatturato complessivo ammonta a circa 481 milioni di Euro. Infine, la produzione maggiore per tipologia di lavorazione, è data dai "cubetti e dai binderi", seguiti dalle "piastrelle, gradini e copertine" e per ultimi dai "cordoni" (Relazione "Osservatorio del Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine", 2011).

²⁹³ La pietra viene lavorata secondo tre passaggi: la I, II e III trasformazione. Nella "prima" avviene la selezione dei blocchi di pietra ricavati dalla montagna per mezzo di esplosioni regolamentate. Nella "seconda" i blocchi di pietra già selezionati vengono lavorati in vari tipi di prodotto finito (es: piastrelle, cubetti di porfido). Nella "terza" è prevista una lavorazione ancora più accurata della pietra. Infine, con la "posa in opera", si completa la realizzazione di spazi pubblici (es: strade, marciapiedi, piazze) come di interni privati.

il porfido sta pagando lo scotto della globalizzazione, dei materiali, del calo economico, della possibilità minore che hanno le famiglie di spendere ma non solo, anche degli enti pubblici [...] il distretto si chiama: “Distretto del porfido e delle Pietre Trentine” [...] noi abbracciamo quello che diciamo il fenomeno pietra nel Trentino che va’ dal porfido [...] il materiale principe poi c’è anche qualche piccola realtà di marmo o di granito [...] il porfido è la realtà principale: su 100 settore pietra, il porfido rappresenta circa il 75% . *Quindi possiamo dire che questo settore delle pietre si colloca successivamente a quello del turismo?* [...] al terzo posto [...] dopo il turismo probabilmente c’è l’agricoltura intesa come mele, vino, quello è un settore molto più forte [...] noi facciamo parte comunque dell’industria, in senso lato l’industria dell’artigianato, però è un settore importante perché valorizza una pietra cioè un materiale [...] locale [...] *Quante sono diciamo le aziende che operano in questo settore [...]*? [...] come aziende sono circa 130 aziende, anche 150 se mettiamo sabbia e ghiaia, che fanno attività di estrazione della pietra [...] pietra, porfido, marmo, granito, ghiaia [...] le cave sono circa 150 in Trentino [...] in tutto sono 460 le aziende che [...] lavorano la pietra [...] di queste 460 abbiamo appunto che 150 sono cave [cavatori], poi abbiamo un altro centinaio che [...] fanno solo la II lavorazione e il rimanente che, sono anche quelle ditte artigiane miste che fanno un po’ di lavorazione [...] e posa, poi invece ci sono solo quelli che fanno posa che sono circa [...] 200 figure imprenditoriali [...] *Quante invece di queste aziende hanno tutta la filiera?* [...] dall’escavazione alla posa [...] sul porfido che fa questa attività abbiamo circa un 30% [...] sono le ditte più strutturate [...] son tutte aziende che sono lì da anni che lavorano [...] una volta erano molto di più: se andiamo indietro fino ai primi anni 2000 diciamo che questo numero rasentava il 60% [...] *non c’è nessun straniero?* No [...] che ha la cava no [...] che lavora sì, ma che ha l’estrazione, che ha la cava no [...] *quanti sono più o meno, tra artigiani e dipendenti, tutte le persone che fanno parte dell’indotto del distretto?* [...] sul porfido abbiamo circa 900 dipendenti alla I lavorazione [...] abbiamo circa altre 1.000 persone fra II e III lavorazione: impiegati, palisti, autisti [...] il porfido sono 3.000 dipendenti in totale [...] se allarghiamo [...] all’altra pietra coinvolgiamo altre 2.000 persone [...] dalle 5.000 alle 6.000 persone possiamo affermare che sono collegati direttamente con l’attività della pietra” (Direttore del “Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine”, Trento)

Nel distretto i soggetti più rilevanti dal punto di vista non solo economico, ma soprattutto decisionale, sono i cavatori: ditte strutturate che si tramandano da generazioni la concessione della cava. Come mi spiega un sindacalista della CGIL, la cui esperienza nel settore lapideo è decennale, secondo la legge provinciale n. 6 del 1980 la concessione della cava viene decisa dai Comuni e la scadenza dei termini è stabilita allo scadere dei 18 anni, oppure ad esaurimento del lotto. Ad oggi però, con le varie deroghe che vengono apportate ai piani cava comunali, le ditte strutturate continuano a mantenere la titolarità della concessione da generazioni. Pertanto, i cavatori sono coloro che dispongono del grezzo, la materia estratta al momento della *tout venant*²⁹⁴ che è il materiale più prezioso poiché viene venduta a tutti gli operatori economici del distretto. Sono i cavatori che stabiliscono il prezzo del grezzo che, quindi, va ad incidere sul prezzo dei materiali lavorati. Pertanto, gli artigiani che operano nel distretto dipendono in toto dai cavatori, dalle disposizioni sui prezzi di questi ultimi. In particolare, gli artigiani sono ancor più legati ai cavatori se si tratta di ditte finali. Infatti, rientrando la ditta artigiana all’interno della filiera di una grande azienda, è da essa che acquista il grezzo e rivende il prodotto lavorato nella maggior parte dei casi. Nelle aree principali in cui si situano le cave i cavatori creano tra loro alleanze affinché gli attori più deboli del distretto siano costretti ad accettare e dipendere dalle loro condizioni. In

²⁹⁴ Per *tout venant* si intende il materiale estratto con la “sparata” cioè l’esplosione della montagna. Tale materiale, secondo la legge, deve essere lavorato con il processo della I lavorazione dai cavatori nel sito stesso della loro cava impiegando i propri dipendenti. Quindi, viene spaccato in lastre e depositato in bancali e non può essere tolto dal sito e lavorato altrove, poiché è richiesta a livello legislativo provinciale la ricaduta sul territorio provinciale (vedi foto n. 26 – 30, A.F.).

questo, sono anche facilitati dal fatto che loro stessi, o membri della loro famiglia, siedono nei consigli comunali degli stessi comuni in cui loro abitano e che rientrano nell'area del distretto. I cavaatori stanno difendendo, in questi ultimi anni, strenuamente il loro *status quo* all'interno del distretto in nome di una "trentinità" di cui si fanno portatori, impedendo che le concessioni che pagano ai comuni a prezzi molto bassi²⁹⁵ siano messe all'asta. Una proposta che sta sempre di più provenendo da più voci e che permetterebbe, in effetti, a ditte italiane e straniere che ora sono escluse a priori dal processo estrattivo di concorrere.

"[i cavaatori] hanno in mano il famoso oro rosso [...] si stanno tramandando da padre in figlio [...] la titolarità della cava e adesso basta però! [...] ce lo ha imposto la Comunità Europea sulla concorrenza [...] e quindi di conseguenza la Provincia ha dovuto legiferare in conformità della normativa europea e quindi come succede in altri ambiti le cose vanno messe all'asta [...] quindi perché non posso concorrere io? [...] perché da un lato questi imprenditori predicano il liberismo però quando si tratta di metter all'asta le cave allora: "Solo noi possiamo salvare la trentinità delle cave". Ma chi l'ha detto? [...] gli esempi negativi sono più di quelli positivi [...] anche dal punto di vista della qualità: docce, baracche, le polveri, rumori [...] quindi adesso questa decisione [di mettere all'asta la concessione] va' ad inserirsi in una situazione sballando totalmente gli equilibri e facendo perdere il potere di controllo sulla cava da parte di chi ce l'aveva [...] a livello provinciale [...] la Legge 6 del 1980 diceva [...] c'è un piano cava fatto dal servizio minerario della Provincia che riguarda tutto il Trentino, dentro quel piano lì ci sono i piani cava comunali [i due piani cava] devono più o meno coincidere [...] praticamente la legge parla di 18 anni oppure di esaurimento del lotto [come tempo per mantenere la concessione] ma siccome i comuni continuavano a far deroghe su quei piani. Quindi modificavano tutte le volte la situazione legislativa precedente? E di fatto questo dà la possibilità di mantenere [la situazione] negli anni. Poi avendo un conflitto di interesse tra gestori pubblici e titolari delle cave la situazione si manteneva stabile nel tempo? Esatto, esatto [il settore porfido] ha dato da vivere a quelle valli [le valli dove sono situate le cave] perché sono valli povere [...] però poi da qui a dire: "Ha arricchito tutti" ce ne corre, perché di sicuro ha arricchito i titolari delle cave ma se guardo la qualità urbanistica dei servizi che c'è nei comuni non mi pare che....[...] ad Albiano non c'è una pizzeria [...] ed è il primo, almeno fino a qualche tempo fa, era il primo comune sul Sole 24 Ore in testa per depositi bancari [...] questi hanno un patrimonio immenso fatto di case, di alberghi a Rimini piuttosto che all'Est [...] hanno comprato appartamenti in città piuttosto che investire nell'azienda [...] con una giustificazione: "Siccome fra un po' forse mi tolgono la cava ...". Ci sono stati un paio d'anni di dibattiti intorno alla legge [n. 6/1980] e la cantilena che si sentiva quando noi [come sindacato] insistevamo perché fosse messo un limite e [le concessioni] messe all'asta: "Ah ma voi siete matti! Ma guarda anche noi allora non facciamo più investimenti!" [...] "Ma allora se ce le togliete, arrivano le multinazionali, arrivano i terroni [...]" (Sindalista CGIL, Trento)

I cavaatori, le ditte finali e gli altri operatori del distretto negli ultimi quattro anni stanno risentendo notevolmente della crisi economica che ha investito il settore²⁹⁶.

²⁹⁵ Dalle parole di questo esperto intervistato, che è uno dei porta voce italiani del "Comitato Dignità" nato per la difesa dei diritti dei lavoratori stranieri nel porfido e che si avvale di 7 esperti per nazionalità differenti, si comprende a quale prezzo molto basso i canoni di concessioni siano dati ai cavaatori: "I canoni di concessione arrivano a 50 centesimi di metro cubo di roccia battuta [...] poi ci sono anche punte che arrivano a qualche Euro, raramente ci si avvicina ai 10 Euro al metro cubo di roccia battuta. Il metro cubo di roccia sono circa 26/28 quintali di peso [...] per capirci come sono i prezzi, quali sono guadagni [...] Quindi hanno le concessioni dai comuni a pochissimo prezzo! [comuni] che controllano loro perché le amministrazioni comunali [...] sono sempre state controllate" (Portavoce "Comitato Dignità", Trento).

²⁹⁶ Da un articolo del Sole 24 Ore (Mandurino, 2012) emerge che, dal decennio scorso, l'attività produttiva nel distretto ha subito un rallentamento: la quantità estratta è passata da 1,5 milioni di tonnellate del 2000 a 1,05 milioni nel 2010, il relativo valore è sceso da 80,1 a 52 milioni di euro; le cave erano 106 nel 1989 rispetto alle 91 del 2010; i fatturati 2011 segnano un -5,9%, tra il 2000 e il 2008 l'export ha segnato valori medi annui attorno a 110 milioni di

Dall'intervista appena riportata al Direttore del "Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine" emerge che il fatturato di 500 milioni di Euro, infatti, ha subito delle oscillazioni in questi ultimi anni a causa della crisi del settore. Di fronte ad una situazione internazionale ed italiana di crisi dei consumi la domanda che ha interessato, in modo peculiare, il porfido è diminuita: sia soggetti privati che pubblici hanno ridotto la richiesta, per uso interno ed esterno, di questo materiale. Se nei decenni precedenti l'estrazione del grezzo e la sua lavorazione esaudiva la richiesta continuativa del porfido come materiale, proveniente sia dal mercato italiano che estero, oggi il distretto vive una situazione di assoluta immobilità. Le aziende, infatti, non riescono a vendere la varietà di prodotto finito che il distretto offre, per cui interi bancali di cubetti o di altri lavorati rimangono fermi nei loro piazzali, tantoché tra gli operatori si parla di "crisi del cubetto" di porfido²⁹⁷. Inoltre, dal confronto che ho avuto con il Direttore del Distretto, ho appreso che la crisi attuale è dovuta ad altri fattori. Uno dei più importanti è dato dagli investimenti esteri effettuati da importanti imprese del distretto. Alcune, infatti, hanno investito nel settore lapideo in Turchia, Russia e Argentina dove hanno proceduto alla escavazione e lavorazione di vari materiali. Tra di essi anche il porfido che, importato in Italia, è stato da queste aziende venduto a prezzi molto bassi incidendo su quello del porfido trentino. La mancanza, quindi, di un sentimento unitario e di appartenenza al distretto ha portato importanti attori economici ad applicare scelte volte a soddisfare le propri esigenze produttive e di profitto. Per cui, oggi, viene sottolineata l'esistenza di una "frammentazione" del distretto in cui il rapporto tra gli attori economici è parcellizzato.

"il settore è sempre stato parzializzato e cambiare questo sistema non è facile, probabilmente non è facile però è una strada obbligata e la vedo, onestamente, difficile ma [...] per forza di cose si dovrà [...] metterci insieme [...] ci sono delle realtà che sono già partite anni fa e sono da prendere d'esempio [...] fare consorzi anche di vendita per sostenere il prezzo, per fare politiche più incisive sul mercato [...] è la razionalizzazione [...] *Quante aziende presenti nel distretto commerciano lapidi verso l'estero e importano?* [...] circa il 70% vende anche all'estero [...] sull'estero va' circa un 40%, 50% del prodotto [...] porfido [...] quando parliamo di estero il porfido, la metà, va' all'estero, fuori dall'Italia. *Dove in che Paesi?* [...] i mercati tradizionali: Germania, Francia, Austria, Svizzera. *America Latina?* [...] sono state aperte cave in Argentina e Messico, questo è un altro aspetto [...] il porfido il 50% va' all'estero come le ho detto in Europa [...] è stato venduto anche in Singapore, a Melbourne ci sono dei lavori a Wall Street [...] di questo 50% se sono 100 le aziende che fanno estrazione e lavorazione [...] sono una settantina quelle che commercializzano con l'estero [...] diverso è nel discorso lapideo [...] non ci sono neanche tantissime aziende, sono 15-20 le aziende che lavorano il marmo o il granito, marmo di Pila, Terlagio non ci sono tantissime cave, tanto viene

euro, mentre nel 2009 ha subito una flessione tendenziale del 17% e un ulteriore calo del 10% nell'anno successivo, posizionandosi sotto gli 80 milioni di euro.

²⁹⁷ La crisi che sta attraversando il cubetto del porfido mi viene spiegata dal porta voce del "Comitato Dignità", il quale sottolinea che la crisi del cubetto del porfido risale agli anni '80 e ai primi anni '90. Essa è causata dal fatto che è stata prodotta una quantità eccessiva di cubetti per l'introduzione delle trincee che hanno permesso di "meccanizzare" la produzione. Quest'ultima, negli anni '70, veniva effettuata a mano ma la quantità prodotta era minima (circa 5 quintali al giorno) ma il prezzo di vendita era elevato. Negli anni '70, però, alcune aziende hanno introdotto le trincee per cui riuscivano a produrre circa 20 quintali di cubetti al giorno vendendoli al prezzo della produzione manuale. L'immissione maggiore di cubetti sul mercato però non ha fatto crollare il prezzo del prodotto, perché la domanda in quegli anni era elevata. Inoltre, pur esistendo aziende che mantenevano la produzione a mano e altre meccanizzata, la concorrenza era limitata perché l'elevata domanda soddisfaceva tutti gli operatori del distretto. La situazione è cambiata quando più aziende hanno introdotto le trincee, perché hanno immesso sul mercato molti più quintali di prodotto finito e il prezzo è crollato.

importato [...] e lavorato qua, viene comperato in lastre e viene lavorato qua [...] poi c'è [...] chi fa solo sabbia e ghiaia è chiaro il mercato [...] è solo locale [...] un pochino forse extra regionale, ma in minima parte. Poi ci sono quelli che hanno investito in Argentina e Messico e anche in altre zone, perché il porfido c'è in Ucraina, c'è in Cina, c'è in Bulgaria, c'è in Messico e c'è in Argentina [...] questo è stato uno degli elementi che comunque ha fatto sì che il settore qua pagasse un po' lo scotto [...] se io ho un prodotto locale però questo prodotto locale l'ho in alternativa da un altro posto, dove va' l'alternativa non va' il mio prodotto locale *Queste ditte qui il prodotto dell'America Latina l'hanno poi portato qui?* Non tutto lo vendono lì [...] però diciamo che i primi anni lo portavano tutto qua [...] *E quindi ingolfavano la produzione [...]?* più l'offerta e lì è cominciata un po' la parabola discendente [...] *Ci sonno state ditte che hanno fatto affari in Cina [...]?* Sì, che hanno venduto sì. *Porfido in Cina?* Sì o qualche lavoro. *Che hanno preso qualche appalto lì?* Appalti lì, sì [...] c'è il caso eclatante [...] della fontana di Baselga di Pinè che è fatta con il porfido cinese [...] è evidente che se qua non ce l'hai [quel tipo di porfido] vai a prenderlo dove c'è [...] l'economia è così è chiaro che [...] bisogna cercare di difendere i valori della nostra pietra" (Direttore del "Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine", Trento)

In questa situazione, i soggetti più penalizzati sono coloro che dispongono di un'influenza limitata nel distretto: si tratta degli artigiani, soprattutto, stranieri. Secondo la relazione dell'Osservatorio l'incidenza degli extra comunitari nel settore lapideo è solo dell'8% se si considera la totalità degli addetti per tutte le ditte del distretto; mentre è del 12,3% se si prende in esame solo le aziende del settore porfido²⁹⁸. Come mi spiega un esperto, la migrazione esterna verso il distretto è iniziata intorno agli anni '80 con l'arrivo di migranti dalla Calabria e dalla Campania, a cui hanno fatto seguito i primi stranieri ossia spagnoli e portoghesi. Verso la fine degli anni '80 sono giunti i primi macedoni di etnia albanese, seguiti da migranti provenienti dal Marocco e dalla Tunisia e verso gli anni '90 dai primi cinesi²⁹⁹.

La presenza straniera nel distretto è stata determinante perché, come sostengono Murat e Paba (2006), gli immigrati sono stati la manodopera che ha permesso il mantenimento del distretto del porfido. Infatti, come sottolinea l'intervistato, la manodopera straniera ha sostituito quella italiana che ha ridotto progressivamente la sua presenza, soprattutto, nel comparto della II trasformazione. Per cui se i primi migranti dal Sud Italia sono stati impiegati nella I trasformazione, gli stranieri a partire soprattutto dai macedoni e marocchini fino ad includere i cinesi sono stati inseriti nella II trasformazione. Sulla base delle esigenze delle ditte locali la manodopera è stata inserita in un comparto considerato "svantaggiante", perché la produzione di cubetti è un lavoro usurante e faticoso. Come sostiene Piore (1979), gli stranieri si sono inseriti in

²⁹⁸ La relazione riporta il dato aggregato e non suddiviso in base alle singole nazionalità dei dipendenti.

²⁹⁹ Da una prima ricerca effettuata in Provincia di Trento sulla presenza cinese (Bressan, 2009), a cui è seguito un recente confronto con una delle mediatici culturali e linguistiche cinesi più note in Provincia, emerge che il settore della ristorazione è stato il primo in cui i migranti cinesi si sono distinti, nel 1990, come titolari di attività. Alla ristorazione ha fatto seguito l'inserimento dei migranti cinesi nel settore lapideo, prima come dipendenti negli anni '90, poi come autonomi intorno agli anni 2000. Negli ultimi anni si è avuta, invece, l'apertura di negozi di abbigliamento, calzature, accessori che si sono resi sempre più visibili alla popolazione locale, sia nella città di Trento come in provincia. Le merci sono importate per la gran parte dalla Cina, ma provengono anche da altre zone in Europa come da altre città in Italia. Diversamente da altre zone industriali italiane, la presenza di laboratori tessili è abbastanza esigua e, i pochi laboratori presenti, lavorano come terzisti per ditte italiane. Rari, infine, sono i cinesi che in Trentino si sono specializzati nel gestire attività economico-transnazionali tra Italia e Cina. Quei pochi imprenditori cinesi però gestiscono in Cina vari tipi di attività economiche e la loro vita abbraccia sia il contesto trentino che cinese.

un settore “secondario”, qual è la II trasformazione, dal quale i lavoratori locali si sono progressivamente distanziati. E’ da aggiungere, inoltre, che se pur la I trasformazione sia un lavoro molto faticoso lo stipendio è superiore e questo è stato un altro motivo che ha portato all’allontanamento dal comparto della II trasformazione.

In particolare, come evidenzia l’esperto, i migranti cinesi come dipendenti si contano in numero maggiore nella II trasformazione e nella posa in opera e, poche unità, vi sono nella I trasformazione. Allo stesso modo, osservando i dati sull’imprenditoria forniti dalla Camera di Commercio di Trento, il numero di ditte individuali gestite da soggetti aventi nazionalità cinese è molto esiguo. Esso è pari solo a 16, di cui 10 rientrano nella posa in opera e 6 nella lavorazione del porfido³⁰⁰.

“[...] da quando è iniziato l’inserimento dell’immigrazione cinese nel distretto del porfido? [...] dati certi, certi non ce ne sono, ma io penso non più di dieci anni fa [...] Ed è stata un tipo di presenza che è cresciuta in questi dieci anni o che si è affievolita? [...] Io penso che sia stabilita in pochissime unità nel settore del porfido, è aumentato solo nel settore edile [...] nella posa, proprio della pavimentazione [...] tanto è vero che alcune aziende hanno più del 50%, aziende medio-piccole, hanno 9 o 10 lavoratori, hanno più del 50% lavoratori cinesi, perché sono molto bravi [...] nella posa dei cubetti [...] E quindi praticamente sono arrivati qui e hanno imparato il lavoro? Sì, hanno preso quello che c’era, altri spazi non c’erano: il settore del porfido diciamo dopo [...] il 1990 si è aperto proprio all’immigrazione esterna. Come mai? [...] le cause sono molteplici. Devo dire la prima causa è stata proprio la mancanza di manodopera locale per vari motivi: la scolarizzazione anche nei paesi della Valle di Cembra abitavano dei figli di lavoratori già esistenti del porfido [...] un lavoratore che ha fatto 20 anni o 30 anni di cava [...] l’ultima cosa che è voleva era che suo figlio arrivasse in cava a lavorare per motivi ovvi, allora ha spinto alla scolarizzazione ed è successo che negli ultimi 30 anni gli italiani sono rarissimi [...] nel settore [...] dunque è subentrata la manodopera straniera? Certo, certo in primis i macedoni [...] i primi immigrati che si sono avuti nel settore del porfido ancora gli anni ’80, sono stati portoghesi e spagnoli. Prima ancora c’era l’immigrazione interna [...] calabresi e napoletani. Finito il boom dei calabresi e napoletani [...] ci sono stati degli imprenditori [...] hanno importato dei portoghesi. Sono durati poco, quattro o cinque anni [...] dall’89 è stato proprio l’anno di svolta nel settore: ha cominciato l’immigrazione macedone [di etnia albanese] proprio fortissima. Io penso siamo arrivati anche ad avere 400 o 500 lavoratori macedoni e marocchini [...] dopo alcuni anni si sono inserite alcune unità di lavoratori cinesi, pochissime unità di lavoratori cinesi [...] In quali comparti nel distretto del porfido si sono inseriti? Nella II lavorazione [...] nella lavorazione del porfido [...] I cubetti perché [...] il cubettista diciamo era quello che è stato più svantaggiato dal punto di vista economico negli ultimi 20 anni nel settore. Da lì l’esigenza degli imprenditori locali di andare a recuperare a prelevare lavoratori stranieri [...] Il turn over è sulla seconda lavorazione? e anche qualcuno dalla III e per III intendo sulla segazione [...] i blocchi vengono tagliati in lastre per fare scale [...] sempre per ditte trentine? Ditte trentine [...] Ma i lavoratori cinesi sono stati preferiti di più dagli artigiani locali ai macedoni e ai marocchini per questa lavorazione o è stata semplicemente l’evolversi dei flussi migratori? E’ stata proprio l’evoluzione [...] prima per gli italiani e vale anche per macedoni e marocchini. Dall’89 e 2009 passano 20 anni: i lavoratori sia marocchini che macedoni l’ultima cosa che vogliono è che i loro figli vengano a lavorare in cava, sempre. Perché è un lavoro troppo duro o squalificante? [...] è un lavoro molto duro, dal punto di vista sanitario abbastanza impattante [...] ha contribuito di più all’allontanamento degli italiani [...] le pensioni dai 35 ai 40 anni, anche perché noi avevamo avuto negli ultimi 30 anni e c’è ancora al senato la legge ferma [...] la legge sui lavori usuranti: portare da 35 anni a 30 anni di lavoro e li ha tenuti attaccati al settore, dico attaccati al

³⁰⁰ Considerando i dati della Camera di Commercio di Trento dal 1990 al 2012 sulle iscrizioni al Registro Imprese e cancellazioni, emerge che le prime iscrizioni di ditte individuali cinesi si sono avute nel 2004. Nel 2004, si sono iscritte al Registro 2 ditte e ogni anno una media di 4-5 con un trend sempre più decrescente dal 2009 al 2012. Le prime cancellazioni, invece, si sono avute a partire dal 2008 e sono continuate fino al 2011. Quindi, a partire dal 2004 fino al 2012, si contano 26 ditte individuali di cui, a partire dal 2008, 10 hanno chiuso l’attività.

settore per una decina d'anni, ancora decine e decine di centinaia di lavoratori italiani, visto dopo l'evoluzione negativa sulla legge hanno mollato" (Sindacalista CGIL, Trento)

Attualmente i cinesi residenti in Trentino al 31.12.2011 sono 1.148, di cui maschi il 53,1%, ed essi costituiscono il 2,3% degli stranieri residenti in provincia (Cinformi, 2012). Come distribuzione territoriale i cinesi impiegati nel distretto del porfido sono presenti, soprattutto, nelle cave e nei laboratori situati a Fornace, Albiano, Camparta (Comune di Trento) e nella zona della Valsugana. Come mi spiega un esperto, quando i migranti cinesi sono arrivati nel distretto hanno dovuto inserirsi nei laboratori situati nelle zone più scadenti delle cave, dove il materiale grezzo è di bassa qualità. Questo perché, giungendo per ultimi come migranti in questo contesto, sono stati costretti a ricoprire quei posti lasciati liberi dagli stranieri arrivati prima. La distribuzione territoriale stessa, quindi, denota come la presenza cinese in questo ambito distrettuale, da più di 10 anni a questa parte, permanga in una situazione di subalternità rispetto ad una configurazione territoriale ed aziendale più ampia.

"[...] è la qualità del materiale estratto che fa l'età dell'imprenditore dell'azienda [...] cioè se io ho la fortuna di avere un fronte cava dove invece che l'80% posso buttar via solo il 40 o il 60 c'è una bella differenza e allora cosa è successo? Che i trentini [...] non si schiodano dalle cave buone [...] dove c'è la cava buona ci sono ancora gli italiani che fanno i manovali [I trasformazione] [specialmente] sul fronte cava che da Lases va ad Albiano, quello si chiama Monte Gorsa [...] Lì ci sono percentuali molto alte, infatti le paghe di quelle persone lì di quei lavoratori lì sono molto alte perché prendono anche 3.000 o 4.000 Euro [...] forse adesso un po' di meno [...] e allora dove sono andati a finire i meridionali? Nelle cave più "cepe!!!" in dialetto si dice poco redditizie e quindi sono costretti a fare fatiche per arrivare al limite di cottimo e magari superarlo, e allora i meridionali per un po' hanno retto e poi sono saltati e sono cominciati a venire i macedoni. *Prima i macedoni*. E i magrebini, ecc [un imprenditore di Fornace] è stato uno dei primi a portare qui i cinesi [...] poi sono arrivati pian piano un po' qua un po' là però diciamo che Fornace è stata la prima [...] ad avere cinesi come operatori del porfido. *E poi quali altre cave oltre a quelle di Fornace?* E poi c'è stato qualcuno ad Albiano [...] e poi il grosso è Camparta [cava di Trento]. Lì diciamo è la parte più consistente dove numericamente c'è la maggior presenza [...] lì è I lavorazione [...] anche II lavorazione [...] Giù nella cava sei andata? [dove ci sono più gradini] *Giù giù in fondo no*. Perché lì fanno estrazione. *Lì fanno estrazione?* Sono giù quasi fino al Torrente Avisio arriva la cava, bisogna andare giù un bel po' [...] lì c'è l'altro grosso fronte cava con un cinese, secondo me ce ne sono giù una decina lì [di cinesi], perché erano una decina anche i macedoni che erano giù [...] lì è il comune di Trento [...] e lì non c'è concessione c'è autorizzazione perché la cava è di proprietà [...] degli O.P. [...] in Valsugana c'è la zona Scurelle [...] una serie di aziende capannoni [...] c'è ancora di mezzo la O., parecchi cinesi che fanno la II lavorazione e III lavorazione [...] lì c'è la mano di O. anche lì" (Sindacalista CGIL, Trento)

2. Il migrante cinese e l'inserimento nel distretto del porfido

In questa seconda parte del presente capitolo affronterò l'importanza assunta dalle reti familiari-parentali ed etniche cinesi nel facilitare l'entrata dei migranti nel distretto del porfido trentino. L'osservare come e in quale misura i network agevolino l'entrata e la permanenza dei lavoratori cinesi nel distretto significa, quindi, prendere in esame il rapporto tra domanda e offerta di manodopera da parte delle ditte tracciando una descrizione più ampia delle dinamiche relazionali tra gli attori del distretto.

2.1 Famiglia e reti etniche: il primo inserimento al distretto e i successivi

Come la letteratura ha ampiamente posto in rilievo la famiglia e le reti etniche cinesi facilitano la collocazione lavorativa dei migranti nel contesto socio-economico di destinazione (Massey, 1998; Chan e Chiang, 2006; Wong, 2005; Benton e Pieke, 1998; Ma Mung, 2005; Leung, 2005; Beltràn Antolin, 2005; Cologna, 1997, 2003; Light e Gold, 2000; Bian, 2002; Wong, 1996; Wong, 2005). L'apporto che il network familiare ed etnico fornisce al migrante viene sottolineato anche da studiosi italiani in riferimento, in particolare, all'inserimento dei migranti in contesti economici specifici e settoriali quali i distretti industriali (Colombi et al., 2002; Ceccagno e Rastrelli, 2008). Come per il settore della ristorazione, così anche per il distretto lapideo trentino, ho analizzato l'azione del network familiare cinese e delle reti etniche per i migranti cinesi inseriti nel distretto cercando di comprendere se l'apporto del network resta rilevante nel tempo. Quindi ho voluto considerare il momento dell'arrivo in Italia e la prima occupazione, l'entrata nel distretto del porfido e gli inserimenti successivi e infine il lavoro attuale in questo settore.

Come per i cinesi che lavorano nel settore della ristorazione, così anche per coloro che sono inseriti nell'ambito lapideo i dati di ricerca rilevano che nella prima fase di partenza e di arrivo in Italia l'azione economica dell'ampia famiglia cinese e delle reti etniche è essenziale. Famiglia e reti etniche cinesi, infatti, sono le strutture sociali che accompagnano il migrante in qualità di "creditori" o di "beneficiari" del suo progetto migratorio permettendone l'arrivo in Italia e l'inserimento nel contesto economico. Come ho spiegato nel Capitolo IV i migranti nel distretto del porfido sono quasi tutti giunti in Italia contraendo un debito, con un "garante" membro della rete familiare-parentale o etnica, per l'ottenimento di un permesso di soggiorno. La maggior parte di loro ha svolto, in seguito, il lavoro per cui ha pagato la somma pattuita alla partenza; pertanto in pochi casi ho potuto riscontrare il verificarsi dei "contratti fittizi", diversamente da quanto osservato per i giovani migranti giunti a Milano. Tra gli intervistati, inoltre, un considerevole numero si è avvalso dei sodalizi criminali internazionali per giungere in Italia. Si tratta di soggetti che, dopo aver trascorso un periodo in clandestinità in Italia, hanno potuto regolarizzarsi in occasione delle sanatorie attraverso un garante, in genere un connazionale, in grado di offrire loro un contratto di lavoro. Tuttavia, le varie fasi del progetto migratorio, non sarebbero state possibili se gli

intervistati non avessero avuto il costante appoggio della rete familiare ed etnica. Mogli, parenti ed amici hanno operato sia nelle zone di origine come di destinazione fornendo ai migranti l'appoggio necessario per iniziare il loro progetto migratorio.

Per la gran parte dei cinesi incontrati esso non ha avuto inizio in Trentino, ma è stato caratterizzato da varie esperienze lavorative in differenti città italiane. I dati di ricerca, infatti, mettono in rilievo che, su 26 intervistati, 20 hanno avuto più esperienze lavorative in varie città italiane prima di approdare in Trentino. Di questi, 11 hanno ricevuto il supporto della rete familiare e parentale, mentre 9 hanno intessuto *guanxi* con amici e connazionali per poter ottenere il loro primo lavoro. In pochi casi il primo inserimento è avvenuto in attività come laboratori di abbigliamento gestiti da familiari o parenti, poiché i migranti sono stati piuttosto presentati ad altri connazionali da membri della rete familiare-parentale. Allo stesso modo, sono stati facilitati dalla rete etnica nel trovare la prima occupazione venendo inseriti in imprese cinesi operanti sempre nei settori tradizionali dell'economia etnica³⁰¹. Ugualmente per le occupazioni successive alla prima l'azione della rete familiare-parentale si è intersecata con quella etnica. E' stato sempre grazie ai legami "forti" e "deboli" all'interno del network che i soggetti hanno potuto trovare lavoro. Come asserisce Waldinger (1997) dunque, e come si è visto nel Capitolo V, i network prevalgono sulle logiche di reclutamento del mercato del lavoro. Quindi i soggetti intervistati vantano una lunga esperienza lavorativa nel distretto tessile di Prato, come in vari laboratori cinesi dislocati nel Veneto e in Lombardia ma anche nel commercio, nella ristorazione o nella vendita ambulante che li ha portati a spostarsi tra il Centro e il Nord Italia.

Zhou Huguo, per esempio, è arrivato in Italia nel 1997 ed ha abitato a Roma fino al 2004 dove ha svolto vari lavori. Per il primo anno ha lavorato come venditore ambulante di aquiloni sulla spiaggia di Ostia, nell'anno successivo, ha lavorato come lavapiatti e aiuto-cuoco in un ristorante cinese e, negli ultimi quattro anni, come magazziniere in una ditta cinese. Tutti e tre i lavori sono stati ottenuti grazie al fratello e alla famiglia di sua cognata stabilitasi da tempo a Roma.

"[...] lui era venuto a Roma, il visto era già scaduto e aveva problemi a trovare lavoro. E quindi? E quindi praticamente sua cognata gli ha suggerito di andare insieme con un amico di sua cognata che faceva già questo lavoro di wu-cumprà [...] e di cercare di imparare questo mestiere insomma [...] Cos'è che vendeva? Vendeva varie cose [...] all'inizio vendeva [...] aquiloni sulla spiaggia di Ostia a

³⁰¹ I dati di ricerca rilevano che, in questa fase iniziale, l'utilizzo di vie alternative al network familiare-parentale date per esempio dall'impiego di giornali cinesi è avvenuto da parte solo di 2 intervistati. I lavoratori del porfido, dunque, non hanno impiegato con facilità e frequenza, come invece gli intervistati nel settore della ristorazione, questi strumenti preferendo la rete familiare ed etnica. Per esempio Chen Yaoxiang, una volta giunto a Prato, ha trovato i vari lavori nei laboratori di abbigliamento cinesi grazie ad annunci cinesi affissi e diffusi nella comunità. "Quando lei è arrivato a Prato chi l'ha aiutata? [...] quando appena arrivato in Italia, a Prato, all'inizio gli ha dato una mano suo fratello [...] lui si è trovato un lavoro perché a Prato ci sono pieno di cinesi [...] lui lavorava come una sarto [...] nei laboratori cinesi [...] è stato suo fratello che l'ha presentato a qualcuno [...] come ha trovato questo lavoro? Allora questo lavoro lui lo ha trovato tramite [...] i titolari delle aziende [...] ma questa persona lo conosceva già suo fratello? No. Come è riuscito a mettersi in contatto con loro? [...] dappertutto c'era scritto il biglietto che cercassi lavoro [...] e con sopra numero di contatto da dove e chi" (Chen Yaoxiang, Lavis – Trento). E' possibile ipotizzare che l'uso poco frequente dei giornali o delle liste cinesi sia dovuto al fatto che si tratta di migranti che, arrivati in Italia con un debito pregresso, il loro primo inserimento è stato influenzato dal dover soddisfare gli accordi pregressi con il garante. Pertanto l'inserimento nel ristorante o nel laboratorio di quest'ultimo, come l'accettare il supporto di altri connazionali indicati dal garante stesso, è stato un percorso obbligato.

Roma e [...] ogni giorno [...] guadagnava sui 30-50 50 mila lire e a volte magari non prende niente [...] *Per quanto tempo ha fatto questo lavoro?* Circa per due mesi [...] *Come ha trovato lavoro nel ristorante cinese come aiuto cuoco?* [...] tramite questo suocero di suo fratello e gli ha presentato questo lavoro qua [...] lavorava in cucina [...] faceva i piatti fritti. *Il fritto?* esatto il fritto per i clienti [...] faceva la preparazione dei ravioli [...] poi la sera dalle 18 fino alle 24 [...] lavorava come aiuto cuoco [...] e ogni tanto anche dava un aiuto ai lavapiatti [...] *e com'è riuscito a ottenere nel 2000 questo lavoro nell'azienda [cinese] come magazziniere?* [...] il fratello della cognata era l'amico della patrona di questa azienda qua [...] ha lavorato come magazziniere" (Zhou Huguo, Mala di Sant'Orsola - Trento)

Allo stesso modo Sun Kuang, giunto in Italia nel 2004, si è spostato in più città italiane per motivi di lavoro mentre la moglie, arrivata prima di lui, ha vissuto parecchi anni nei pressi di Bologna dove lavorava in un laboratorio di abbigliamento gestito da cinesi. Grazie alla rete parentale della moglie, oltre che a quella etnica, il signor Sun ha potuto trovare lavoro in un ristorante cinese come lavapiatti a Torino. In seguito, si è spostato a Bologna e a Brescia. A Bologna, grazie ad una collega della moglie, si è inserito in una fabbrica di abbigliamento cinese mentre, con l'aiuto del cognato, ha trovato poi lavoro in una fabbrica per la produzione di calze a Brescia. A Brescia ha potuto lavorare assieme alla moglie che si è trasferita da Bologna per poter vivere assieme al marito e al figlio.

"Come ha trovato questo lavoro [a Torino]? [...] tramite [...] la figlia della sua cognata perché la figlia lavorava come cameriera in questo ristorante cinese [...] quindi lui ha lavorato per una settimana come lavapiatti in quel ristorante [...] *poi provincia di Bologna, come mai?* Praticamente ha avuto questa notizia che in quella fabbrica [...] di Bologna cercava un operaio, hanno bisogno degli operai. Quindi lui è andato a Bologna a lavorare, anche perché c'è un debito da restituire [...] *e questa notizia da chi l'ha avuta? Da parenti, amici, connazionali? Da chi?* Tramite la collega della moglie [...] sua moglie lavorava a Mirandola [vicino Bologna] [...] e una collega le ha detto che in questa fabbrica hanno bisogno ancora degli operai, quindi lo ha presentato [...] *La fabbrica era diretta da cinesi?* Sì [...] una fabbrica di un cinese [...] *come mai Brescia? Come è arrivato a Brescia?* [...] loro [i signori Sun] hanno avuto la notizia tramite [...] il terzo fratello maggiore di sua moglie [...] che in quella fabbrica delle calze [...] hanno bisogno degli operai [...] *E che anno era?* [...] è andato a Brescia alla fine dell'anno 2004 *Ma lei signor Sun, praticamente, ha sempre viaggiato sui binari della famiglia della signora mi sembra?* [...] lui in Italia non ha amici o parenti [...] sono tutti da parte di sua moglie. *Ma c'è differenza?* [...] *lei si sente parte comunque della famiglia della moglie?* [...] *da come ne parla lei sembra che sia la sua famiglia* [...] Lui dice che i fratelli, le sorelle di sua moglie lo trattano molto bene [...] quindi si sente proprio una parte di loro *Quando lei è arrivato in questa fabbrica [...] quanto tempo c'è rimasto e che tipo di mansioni aveva?* [...] ha lavorato lì per circa 6 mesi [...] lavorava come stiratore [...] delle calze" (Sun Kuang, Pergine)

Il trasferimento in Trentino e l'inserimento nel distretto del porfido per la maggior parte dei cinesi intervistati, dunque, non è stato immediato poiché varie sono state le occupazioni svolte prima di approdare in provincia di Trento. Tuttavia è sempre grazie all'ampia rete familiare ed etnica che, l'inserimento nel distretto lapideo, è stato possibile. Su 26 intervistati la ricerca evidenzia che 10 sono entrati nel distretto del porfido grazie alla rete familiare-parentale, mentre 15 grazie a quella etnica. Il fatto che il primo inserimento in questo ambito sia stato possibile maggiormente grazie alla forza della rete etnica, rispetto a quella familiare-parentale, è spiegabile riflettendo sulla dislocazione territoriale del vasto network familiare. Se tutti gli intervistati, infatti, dispongono di una rete familiare e parentale distribuita tra le città del Centro e Nord

Italia, solo 9 di loro possono avvalersi di un network familiare e parentale stabilitosi da tempo in provincia di Trento mentre, per 17 di loro, questa possibilità non sussiste. Infine, tra quei 10 casi che si sono avvalsi della rete familiare-parentale cinese per ottenere il primo accesso lavorativo al distretto, i dati mettono in evidenza che per alcuni esso è stato immediato grazie al fatto che familiari o parenti erano titolari di una ditta individuale.

Per esempio Yang Jiehui, come si è visto nel Capitolo IV, si è trasferito in Trentino da Wenzhou perché lo zio ha funto da garante per il suo arrivo in Italia, in quanto titolare di una delle maggiori aziende artigiane cinesi nella II trasformazione situata nella cava di Camparta vicino alla città di Trento. Nella ditta dello zio ha lavorato anche il fratello di Yang, in qualità di socio dell'attività.

"[...] lei proviene da Wenzhou [...] ha viaggiato da solo, ha viaggiato in compagnia di qualcuno? [...] Nell'anno 2005 [...] è stato ottenuto [ha ottenuto] il visto con il nulla osta sulla richiesta del lavoro [...] da un datore di lavoro. Sì, esatto. Italiano? [...] tramite suo zio qui in Italia [...] quindi suo zio gli ha fatto la pratica, ha fatto la richiesta [...] ma lo zio lavorava a livello autonomo in Italia? [...] Suo zio aveva la sua attività autonoma praticamente in Italia. Che cosa faceva questo zio? [...] suo zio aveva avuto varie attività [...] una fabbrica di vestiti, ha fatto anche ambulante [...] alla fine si è stabilizzato qui in Trentino e con questa attività autonoma nel settore porfido spaccava le pietre [...] lei aveva questo zio in Italia che quindi gli ha fatto la pratica per il nullaosta, il fratello era già in Italia? [...] Sì, lavorava insieme con lo zio. Nel distretto del porfido? Sì [...] Il signor Yang Jiehui quando è venuto in Italia svolgeva la modellazione delle pietre [...] il taglio con la macchina delle pietre perché diventino porfido? Sì, esatto. Quindi lei era in macchina per la lavorazione del porfido o delle piastrelle? Praticamente modellava le pietre in quadrettino che viene posato" (Yang Jiehui, Cirè)

Allo stesso modo Zhou Huguo, dopo alcuni anni trascorsi a Roma, per motivi familiari ha deciso di trasferirsi in Trentino nel 2005 per lavorare con il fratello, titolare per alcuni anni, di una ditta individuale nel settore della posa in opera.

"Lei è arrivato nel distretto del porfido in che anno? [...] Praticamente è venuto in zona a Trento porfido nell'anno 2004 [...] c'era già sua moglie e vivevano a Roma e però sua moglie è rimasta incinta quindi ha deciso di trasferirsi a Trento. Con la moglie? Con la moglie [...] Perché ha deciso di venire a Trento? E perché ha deciso di cambiare lavoro visto che aveva un contratto a tempo indeterminato a Roma? [...] sua moglie voleva un'abitazione più grande insomma perché sta arrivando il bambino [...] aveva un lavoro già in settore porfido. A suo tempo [il fratello] gli ha chiesto: "Se tu vuoi venire qua così vieni" [poi il fratello] ha cessato questa attività [nella posa in opera], però a suo momento aveva quest'attività qua. Quindi lei è venuto qui grazie al fratello" (Zhou Huguo, Mala di Sant'Orsola – Trento)

L'imprenditoria cinese nel distretto lapideo trentino, come accennato nel primo paragrafo, risulta ristretta a sole 16 ditte individuali nel 2012. Essendo le ditte cinesi numericamente esigue, l'inserimento lavorativo nel settore vede come protagoniste le reti etniche. Il network etnico, infatti, è stato fondamentale per motivare la migrazione in Trentino degli intervistati. Nella maggior parte dei casi sono stati amici e connazionali, già legati agli intervistati da rapporti consolidati nel tempo anche nelle zone di origine, a proporre loro di lavorare nel settore del porfido. E' stato grazie a loro che gli intervistati sono stati presentati ai datori di lavoro italiani, macedoni o marocchini, ottenendo il primo contratto. La loro azione si affianca a quella della rete

familiare-parentale e non è indice di un rapporto di distanza dalla cerchia familiare. Familiari e parenti, infatti, hanno attivato il richiamo del network familiare in Trentino sollecitando l'assunzione di propri congiunti da parte dei datori di lavoro. In più casi, inoltre, è emerso che i datori di lavoro, soprattutto italiani, hanno incaricato il dipendente cinese più stimato di reclutare forza lavoro. La circolazione delle informazioni tra i membri del distretto, come Dei Ottati (2009) sottolinea, è un elemento essenziale per il mantenimento dell'integrazione della divisione del lavoro nel distretto. Per cui la conoscenza dell'abilità degli operai cinesi, come verrà spiegato in seguito, sia in merito alla lavorazione del porfido che alla posa, è un'informazione che li rende manodopera preziosa e ricercata. Pertanto, alcuni degli intervistati, sono giunti nel distretto provenendo da altre città italiane o perché richiamati dalla Cina da aziende italiane operanti nel distretto trentino³⁰². Pertanto l'azione di fratelli, cugini o zii è stata determinante non solo nel ruolo di titolari di ditte che hanno assunto manodopera cinese ma anche in qualità di operai che, sulla base del reclutamento voluto dai vari datori³⁰³, hanno favorito i membri della propria rete familiare offrendo opportunità anche a quella etnica.

Il signor Chen Yaoliang, come si è già visto nel Capitolo IV, è arrivato a Prato nel 1998 dopo un lungo viaggio dal Fujian. La sua permanenza in Italia è stata caratterizzata, per i primi quattro anni, da una condizione di clandestinità terminata nel 2002 anno in cui ha potuto regolarizzarsi grazie alla sanatoria. La sua esperienza lavorativa, nei primi anni, si è svolta nel distretto di Prato per poi approdare in Trentino

³⁰² La richiesta di reclutamento di manodopera cinese nel distretto da parte dei datori non include compensi extra ai dipendenti cinesi, che hanno accettato di soddisfare la richiesta del loro titolare. Guo Jin, per esempio, un uomo di 33 anni giunto in Italia da Hangzhou (Zhejiang) nel Gennaio del 2007, dopo il primo lavoro come posatore per una ditta italiana è stato assunto da un'altra azienda italiana nella II trasformazione. Il contatto nella prima ditta lo ha ottenuto grazie a suo zio Liang Tianling e il secondo grazie ad un connazionale. Sia lo zio che tale connazionale erano, infatti, incaricati da entrambi i datori di lavoro italiani di reclutare operai cinesi per poterli assumere. "[il lavoro nella prima ditta italiana] Senta signor Guo suo zio Liang all'epoca quando lei è arrivato non lavorava per questo datore italiano oppure sì? Si era già messo in proprio? Quando il signor Guo è venuto in Italia suo zio non era ancora lavoratore autonomo. Lavorava [...] per un altro datore di lavoro italiano [...] a Gardolo [...] E quindi praticamente Guo conosceva questo datore di lavoro italiano [per cui Guo Jin ha lavorato]? Ma tramite un suo amico [...] ma secondo lei il datore italiano che aveva bisogno di un operaio [...] ha pagato Jang e l'altro suo amico per il fatto di avere ottenuto manodopera oppure no? No, secondo lui no [...] [per il lavoro nella seconda ditta italiana] Secondo lei è stato rilevante la presentazione che questo suo compaesano ha fatto di lei ad Antonio [per l'assunzione]? [...] Antonio chiedeva favore a questo compaesano di andare a cercare un lavoratore cinese. Lo ha pagato secondo lei? No Sicuro, sicuro? [...] no, sono due fabbriche vicine e quindi gli ha chiesto questo piacere perché si conoscono molto bene" (Guo Jin, Lavis).

³⁰³ La ricerca di manodopera cinese, anche da parte di datori di lavoro stranieri, viene confermata dalle parole di Zhao Qiang. Egli è arrivato in Italia nel 2001 all'età di 41 anni e, dopo un primo lavoro a Milano in una fabbrica di tappeti, è stato assunto nel 2003 in una ditta macedone di Scurelle in Trentino grazie ad un suo amico. Quest'ultimo, per volere del titolare della ditta di nazionalità macedone, reclutava connazionali ai fini dell'assunzione. "*Questo suo amico veniva un po' utilizzato dal datore di lavoro macedone [...] per recuperare colleghi cinesi da impiegare nella ditta? [...] sono già stati precedentemente [...] degli operai cinesi [a lavorare per il datore macedone]. Quindi il datore di lavoro macedone conosce bene come lavorano gli operai cinesi. Quindi tramite lui. Lui chi? Questo amico? Questo amico sì, tramite l'amico del signor Zhao [il datore macedone] gli aveva chiesto se conosceva degli operai che volevano lavorare nel settore del porfido [...] secondo lei il datore di lavoro macedone pagava il suo amico per avere reclutamento di manodopera? Lui dice che non è possibile che questo amico cinese percepiva dei soldi da questo macedone per poter recuperare i cinesi [...] perché gli presentava soltanto i parenti più intimi insomma*" (Zhao Qiang, Castelnuovo).

con l'obiettivo di trovare un lavoro stabile. Grazie alle informazioni veicolate dalla rete etnica è stato assunto da una ditta italiana di Lavis. Determinante è stata la presentazione al datore di lavoro trentino da parte di un suo connazionale, già inserito nel distretto da tempo.

"[...] allora lei è venuto qui [nel distretto] aveva già un amico che lavorava già nel distretto del porfido. E' stato questo suo amico a dargli la possibilità di venire qui [...]?" [...] lui con questo qua [connazionale] che gli ha presentato lavoro a Trento non si conoscevano. Dal periodo che ha fatto la richiesta per i documenti a quel giorno che ha ricevuto i documenti passa minimo otto, nove mesi. In questi otto, nove mesi lui ha dato fuori le parole che io cerco lavoro [ha diffuso la parola tra i connazionali che era in cerca di lavoro] Diffuso informazioni. Sì, diffuso informazioni e coi documenti [ha detto che era in regola] [...] lui ha messo parole in giro e nello stesso momento c'è questo cinese che sta a Trento dice: "Io cerco una persona che è capace di lavorare nel porfido". Quindi questo è un datore di lavoro cinese? [...] sarebbe un italiano che gli ha chiesto [a questo connazionale] un favore di trovare un cinese che sa lavorare [...] lei quando è venuto a Trento è stato presentato grazie a questo cinese al datore di lavoro trentino, giusto? Ok [...] è una cosa semplicissima che non ha nessun ricambio di denaro [nessuna forma di guanxi economica] semplicemente un italiano gli ha chiesto un favore di trovare un lavoratore cinese, lui ha chiesto a suo amico e lui tramite questo suo amico ha trovato lavoro. E questo cinese suo amico lavorava anche per questo datore trentino per un'altra ditta? Per un'altra ditta" (Chen Yaoxiang, Lavis – Trento)

Wang Long, invece, si è inserito nel distretto lapideo nel 2005 grazie al fratello che già risiedeva in Trentino e che gli ha presentato il datore di lavoro macedone. Wang Long, infatti, è tra i pochi intervistati giunti direttamente in Trentino poiché in questo territorio è stabilita da tempo gran parte della rete parentale. Alcuni suoi familiari e parenti sono inseriti come operai in ditte locali nel distretto. Interessante è notare che, prima di essere assunto dal datore di lavoro macedone, l'intervistato aveva già regolarizzato la sua posizione ottenendo un contratto di lavoro da un ristorante cinese di Trento, conosciuto attraverso i parenti, a cui ha pagato una somma di circa 17.000 Euro. Questi soldi si sono aggiunti al debito, altrettanto cospicuo, che la moglie ha contratto con un connazionale a Milano al fine di poter ottenere il permesso di soggiorno.

"Dopo quanto tempo sua moglie l'ha raggiunta in Italia? E' venuta prima sua moglie in Italia [...] hanno fatto tutti e due le domande più o meno nello stesso periodo però lei ha avuto [...] il visto prima. Quindi lei è venuta in Italia prima di lui poi dopo qualche mese è venuto anche lui. Quindi in che anno è arrivata sua moglie? Nel 2004 o nel 2005? Nello stesso anno, 2005 [...] Ma sua moglie è arrivata qui anche lei attraverso un visto di permesso di lavoro? [...] è venuta in Italia con visto di lavoro tramite un ristorante di Milano [...] Quindi lei ha avuto un ristorante che ha fatto la domanda per lei? Sì [...] Per la domanda per venire in Italia, fatta appunto da questo ristorante, ha dovuto pagare dei soldi o non le è stato chiesto niente? [...] circa 17-18000 euro [...] Questi soldi comprendevano le spese di viaggio più i documenti? [...] questa spesa era solo per documenti, invece le spese dei biglietti d'aereo si pagava a parte [...] lei ha dovuto pagare tanti soldi [...] anche lui [il signor Wang Long] ha dovuto pagare tanti soldi [...] 17.000 Euro. Signor Wang lei è arrivato a Milano o direttamente a Trento? [...] signor Wang quando venuto in Italia venuto a Trento direttamente, invece la signora è rimasta a Milano. Ma a chi ha dovuto pagare questa somma signor Wang? I soldi sono stati pagati a un padrone cinese che ha fatto praticamente il garante per lui, la domanda. Questo padrone cinese è un lavoratore autonomo nel settore del porfido o in un altro settore? Questo padrone opera nel settore della ristorazione esatto. Signor Wang quanto venuto in Italia non ha lavorato nel settore di ristorazione. E' andato a lavorare direttamente nel settore porfido [...] quindi a quel momento, in quell'anno, avevano questo debito da 34.000 euro circa [...] questi debiti liquidati subito dai loro parenti prima, poi loro hanno pian piano restituito questi soldi. Adesso loro

hanno già [...] liquidato tutti questi debiti. *In quanto tempo siete riusciti a liquidare il debito?* Hanno praticamente speso due anni di lavoro per pagare questi debiti [...] *Quando lei signor Wang è arrivato a Trento aveva questo debito. Non è andato a lavorare nel ristorante ed è andato subito a lavorare nel porfido. Chi le ha dato la possibilità di lavorare per questo macedone a Lases visto che lei non è andato a lavorare nel settore della ristorazione dove lei invece poteva andare a lavorare?* [...] signor Wang prima di venire Italia, quando appena ottenuto il visto, suo fratello aveva già trovato questo posto di lavoro per lui perché suo fratello, a suo tempo, lavorava [...] per questo macedone però come posatore” (Wang Long, Pergine)

Wang Pei, invece, rientra nel gruppo di coloro per i quali la rete etnica ha agito richiamando direttamente manodopera dalla Cina. Grazie ad un suo amico cinese Wang Pei è venuto in contatto con un datore di lavoro trentino il quale, interessato ad assumere operai cinesi, ha inoltrato la richiesta di manodopera dall'estero. Per cui Wang Pei da Wenzhou si è trasferito nel 2000, all'età di 41 anni, direttamente in Trentino.

“Lui aveva un cognato [...] qualche anno prima di lui già venuto qui in Italia. Poi suo cognato aveva trovato un signore che si chiama Bruno [...] che viene da Pergine [...] ha una ditta a Cembra che fanno questo lavoro di porfido [...] lui venuto qua motivo di lavoro. *Richiesta dall'Italia?* Sì, si è così [...] *lei è partito dall'Italia perché aveva, mi sembra di capire, l'offerta di lavoro da parte di una ditta italiana?* Sì, è quella di Bruno. Anche io conosco quel signore [mi spiega l'interprete] perché prima di lui è venuto qui Bruno avevo chiesto quota per fare lui venuto qui [Bruno aveva chiesto all'interprete di aiutarlo con le pratiche per inoltrare la domanda di richiesta di manodopera dalla Cina e far arrivare in Italia il signor Wang Pei] *E lui lavorava in che settore? Nel comparto della lavorazione?* Sì, della lavorazione [...] *Ma perché dalla Cina? [...] perché siete particolarmente capaci di sacrificarvi, perché [...] siete dei lavoratori che si impegnano [...]?* per esempio quella ditta di Bruno era difficile di trovare lavoratori italiani, perché pochi volevano lavorare in questa maniera: così sporco, duro anche soprattutto l'inverno, lavorano fuori sottozero anche quella temperatura molto freddo [...] pochi italiani possono sopportare [...] *la prima volta ha trovato lavoro grazie ad un suo amico che ha detto a Bruno: “Potremmo far venire dalla Cina un altro amico”. Allora con questo amico che le ha procurato il lavoro lei ha dovuto ricambiare il favore? [...]?* Quello [...] era già suo amico, un vecchio amico di Bruno. Quindi a quello suo amico avevo chiesto Bruno [...] di fare questo favore per fare lui venuto qui [per far venire Wang Pei in Italia] *Quindi lui non ha dovuto contraccambiare con altro? No*” (Wang Pei, Lavis)

La letteratura sull'incidenza della rete familiare ed etnica nel sostenere l'inserimento dei migranti nel contesto economico di destinazione viene confermata, oltre che relativamente al primo accesso al distretto, anche per gli inserimenti successivi. Infatti, su 26 intervistati, 16 hanno effettuato più esperienze lavorative nel distretto del porfido venendo assunti come dipendenti da datori italiani, cinesi e di altra nazionalità. L'accesso alle successive occupazioni è stato possibile in 6 casi grazie all'intervento della rete familiare-parentale e in 5 casi di quella etnica. Per cui grazie a familiari e parenti, come alle *guanxi* strette con amici o connazionali, sono riusciti a permanere nel distretto. In alcuni casi, il cambio continuo del posto di lavoro da una ditta all'altra è avvenuto proprio grazie all'azione alternata della rete familiare-parentale ed etnica.

Huang Dawei è arrivato in Italia nel 1998 all'età di 30 anni. Prima di inserirsi nel distretto del porfido, ha lavorato in quello di Prato in un laboratorio di abbigliamento per poi spostarsi a Roma dove ha venduto aquiloni sulla spiaggia. Riuscito a regolarizzarsi grazie alla sanatoria del 1998 ha optato per una maggiore stabilità lavorativa accettando la proposta di uno zio, Zhou Huguo, di lavorare in una ditta italiana di Lases nel distretto del porfido nella I lavorazione. In seguito ha lavorato,

sempre come posatore, per 4 anni in una ditta italiana di Segonzano e per altri 4 in una macedone di Lases. Chi gli ha presentato, di volta in volta, le possibilità lavorative è stato lo zio.

“[...] in che anno è che lei è arrivato nel 2000 in Trentino? Ha detto che non si ricorda tanto bene, forse 2000 o forse 2001 [...] per quante aziende ha lavorato in Trentino [...]? Totale ha lavorato per quattro datori di lavoro compreso questo qua [l’attuale] Quali sono questi datori di lavoro [...] lei ha lavorato in che posti? Da che anno a che anno? [...] ha lavorato per questi tre posti: prima Lases [...] ha lavorato nell’anno 2000, ha lavorato solo per sei mesi. Per la seconda [ditta] a Seconzano e ha lavorato [...] da tre anni a quattro anni praticamente [...] Quindi dal 2000 al 2004? 2004 più o meno sì. Per la terza era un datore di lavoro macedone. I primi due [datori] cinesi? No tutti italiani praticamente, tranne il terzo era un macedone [...] come mai lei da Roma si è trasferito in Trentino ha cambiato totalmente lavoro [...]? come è riuscito ad avere questa proposta di lavoro? [...] Tramite un suo parente praticamente [...] ha trovato questo lavoro che lavorava già nel settore porfido in questa zona qua. Parente di che grado me lo può dire? Ha detto che è come un suo zio insomma più o meno, però un parente lontano [...] lei ha dovuto contraccambiare il favore a questo zio con piaceri oppure con denaro come a volte succede? Ha detto no, non c’è stato nessuna forza di ringraziamento. [...] Lei ha lavorato per due mesi per questo datore italiano [...] quali sono state le sue mansioni? [...] Spaccava le pietre e quindi nella I lavorazione [...] dopo esplosione si estraeva queste pietre qua, poi vengono spaccate praticamente in strati diversi [...] Blocchi. Esatto. E lei spaccava a mano? Sì, esatto tutto manuale [...] Ha detto le macchine sono state introdotte solo un anno fa [...] Come ha trovato il lavoro a Seconzano [nella seconda azienda]? l’ha cercato lei o l’ha aiutato sempre uno dei parenti o amici? [...] tramite il fratello di sua mamma. Che già lavorava per questa ditta? No, lavorava per un altro datore di lavoro però nello stesso posto [...] qual era invece il suo compito qui? [...] Opera in posa. Posatore del porfido? Esatto [...] Come ha trovato il lavoro per il datore macedone? Sempre tramite questo zio di sua mamma. Praticamente insieme con suo zio sono andati tutti insieme a lavorare per questo macedone [...] la sua mansione è andato a fare sempre posatore? Sempre posatore” (Huang Dawei, Gardolo)

Lu Binbin, invece, ha potuto permanere nel distretto grazie alle possibilità lavorative ottenute grazie alla rete etnica. Giunto in Italia nel 2000 a 36 anni è stato richiamato dal distretto di Wenzhou grazie al datore di lavoro italiano, che ha accolto la richiesta di un amico del signor Lu, il quale già lavorava nel distretto. Questo amico conosceva le abilità di Lu nel settore lapideo, in quanto avevano condiviso insieme l’esperienza del lavoro nelle cave di porfido a Wenzhou. Dopo aver lavorato alcuni mesi, tra il 2000 e il 2001, in questa ditta italiana di Trento il signor Lu è stato assunto, grazie alla presentazione di un amico già dipendente di questo datore, in un’altra ditta italiana dove è rimasto fino al 2003.

“[accesso alla prima ditta italiana a Fornace] Lei è arrivato qui nel 2000. Giusto? Sì [...] ed è arrivato direttamente in Trentino? Subito qui a Trento [...] Lei in Italia, proprio perché aveva già deciso di partire, aveva promesso di lavoro da qualcuno? Sì, ne aveva già un posto di lavoro [...] sempre nel settore porfido [...] qualcuno aveva fatto garanzia [ha inoltrato la richiesta] per questo nulla osta, ha detto che tramite un parente [dall’intervista emerge che è un amico] ha fatto questo nulla osta per venire in Italia [...] però ha detto che non ha pagato nessun soldo [...] Lei è uno dei pochi cinesi che io ho incontrato che è arrivato direttamente a Trento [...] Questa possibilità le è stata data grazie a qualcuno che l’ha chiamata per lavoro così che lei ha avuto il permesso di soggiorno per lavoro. È stata una ditta trentina a richiedere la sua manodopera? Una ditta trentina In questi dieci anni dal 2000 al 2010 mi può descrivere i vari lavori che ha fatto nel settore del porfido come dipendente? [...] praticamente lui dal 2000 al 2004 ha lavorato come dipendente per [...] due ditte [...] italiane. Dal 2004 al 2010 ha lavorato come lavoratore autonomo [...] mi può dire come lei ha ricevuto la possibilità di venire in Italia e di lavorare in questa ditta? È stato qualcuno dei suoi amici che lei aveva qui a indicare lei e suo zio a questo imprenditore di Fornace? Sì, tramite questo amico qua

praticamente e l'ha presentato suo a suo primo datore di lavoro. *Quest'amico era per lei un amico molto caro?* [...] Sì è un suo caro amico, si sono cresciuti insieme insomma nella stessa provincia [...] lavorava insieme con signor Lu in Cina [in cava] [...] sono andati via due cinesi [...] che lavorava per questo datore di lavoro [...] per cui [il datore italiano di Scurelle] ha fatto la domanda per portare qui in Italia sia lui che suo zio [...] *lui ha iniziato a lavorare nello stesso mese in cui è arrivato?* Esatto, ha lavorato fino a giugno del 2001 poi dall'ottobre del 2001 fino al 2004 ha lavorato per secondo datore di lavoro [accesso alla seconda ditta italiana a Scurelle] *Come ha trovato il secondo lavoro?* Praticamente tramite l'aiuto di suo amico che lavorava già in questa fabbrica *Un altro amico o lo stesso di prima?* Un altro amico che lavorava già in questa fabbrica e quindi ha trovato questo posto di lavoro [...] ha telefonato e ha chiesto alla ditta se cercava un operaio. Ha detto sì e lui è venuto. *E lei ha contraccambiato il favore?* [...] ha regalato qualche bottiglia di vino cinese” (Lu Binbin, Pergine)

Le reti etniche cinesi diventano ancora più determinanti in merito all'attuale occupazione³⁰⁴. Considerando infatti i 20 dipendenti intervistati noto che solo 2 di loro hanno ottenuto l'attuale lavoro nel distretto grazie a dei parenti; 9 di loro, invece, sono stati favoriti da amici e compaesani che li hanno presentati al titolare della ditta. Le imprese cinesi nel distretto, infatti, sono in numero limitato e non riescono ad impiegare tutti i migranti cinesi che arrivano in questo contesto. Quindi è solo grazie alle conoscenze di cui il migrante dispone, tra amici e connazionali, che può cercare ulteriori opportunità lavorative presso le ditte italiane o di altra nazionalità.

Huang Dawei, per esempio, è stato costantemente favorito dalla rete parentale stabilita in Trentino. E' sempre grazie alla presentazione dello zio materno che ha potuto inserirsi in una ditta italiana in cui lavora come posatore da 2 anni.

“[...] allora parliamo dell'ultimo lavoro [...] allora Pinè da due anni è ritornato a lavorare per un datore italiano? Sì. Allora come ha trovato questo lavoro? Tramite questo zio, fratello da parte di sua mamma, lavorava per questo datore di lavoro gli ha presentato questo lavoro qua. Anche in questo caso ha dovuto ricambiare il favore facendo qualcosa altro? [...] No [...] qui che tipo di mansioni ha? Sempre come posatore” (Huang Dawei, Pergine)

Xu Xingjin, invece, è un ragazzo di 24 anni arrivato in Italia a 18 per ricongiungersi con la madre al padre, che già lavorava per una ditta edile di Strigno in Trentino. Xu Xingjin ha ottenuto sia il primo lavoro presso una ditta italiana nel settore della II trasformazione a Scurelle, che l'attuale in una ditta macedone a Camparta, grazie all'aiuto di un connazionale cinese. Il titolare macedone di questa ditta aveva incaricato questo operaio cinese nel cercare altri suoi connazionali per poterli assumere.

“tramite il vicino di casa a Strigno gli è stato presentato praticamente questo lavoro [l'attuale impiego] presso B. [datore macedone] In che mese? Nel mese di Marzo del 2009. Quindi dal Marzo 2009 ad ora lavora ancora per B.? Sì [...] praticamente B. ha chiamato questo vicino di Strigno [...] che gli servivano gli operai [...] quindi il signor Chen è stato contattato da questo vicino e insieme con altri tre operai, che lavoravano per cugino Osmo [il cugino di B. macedone] sono andati tutti a lavorare per questo B.” (Xu Xingjin, Scurelle)

³⁰⁴ In merito all'occupazione attuale dei 20 dipendenti è da precisare che, a parte gli 11 casi che hanno ottenuto l'attuale lavoro grazie all'azione delle reti familiari-parentali ed etniche cinesi, 4 casi non sono stati conteggiati nel lavoro attuale perché contati in riferimento al primo accesso e 2 al momento dell'intervista erano disoccupati.

Dai dati di ricerca, quindi, emerge che per l'accesso al distretto la famiglia cinese, sia nucleare che allargata, è una delle vie principali di inserimento. Questo accomuna quasi tutti gli intervistati, indipendentemente dalla loro classe di età e dal periodo di ingresso in Italia, legato agli anni '90 e 2000. In particolare, questo risultato vale sia per quegli intervistati, una minoranza, che in Trentino sono arrivati per ricongiungimento familiare e sia per coloro che, avendo i propri parenti residenti in questo territorio da tempo, hanno potuto ricevere sostegno e supporto sul piano lavorativo. In particolare, per coloro che erano legati alla rete familiare-parentale da vincoli di debito precedenti, emigrare in Trentino è significato stabilizzarsi in un territorio in cui i rapporti con la cerchia parentale non potevano essere evitati. La maggiore stabilità economica però che il distretto del porfido garantisce, e che i cinesi che emigrano da altri contesti urbano-economici intendevano conseguire, li ha portati ad entrare nel distretto vincolandosi ulteriormente alla famiglia nonostante ciò significasse un maggiore controllo. In Trentino, infatti, non vi è la presenza di una coesa "comunità cinese" ma di una serie di famiglie che si sono stabilite da tempo sul territorio e a cui, alcuni intervistati, fanno parte. L'assenza di una comunità, unita alla numerosità limitata dei migranti cinesi che vivono in Trentino, porta la presenza cinese sul territorio a non essere organizzata. Come già è stato rilevato da una precedente ricerca (Bressan, 2009) non esistono sul territorio associazioni di cinesi e, contrariamente a quanto ho potuto osservare per Milano, a Trento non vengono pubblicate liste di lavoro né giornali cinesi con la pubblicizzazione di offerte lavorative³⁰⁵. Quindi, per i cinesi che giungono in Trentino, l'unica via di accesso al distretto del porfido sono le reti familiari-parentali a cui si accosta l'azione delle reti etniche e dei rapporti di *guanxi*. Questi ultimi diventano maggiormente rilevanti negli inserimenti successivi al primo, proprio perché la numerosità di ditte artigiane cinesi è limitata, per cui è soprattutto a quelle etniche che i migranti si affidano cercando lavoro nelle ditte con titolarità italiana o straniera. La ricerca, dunque, si discosta da quanto sostengono Ambrosini (2003) e Zucchetti (2002) sull'allontanamento nel tempo del migrante dalle reti informali poiché, al contrario, è ad esse che egli fa riferimento per inserirsi nel distretto del porfido.

Tuttavia, proprio l'esclusività nel favorire gli inserimenti lavorativi nel distretto, ha comportato in alcuni casi che l'apertura di *guanxi* tra compaesani o amici non si concretizzasse solo in favori reciproci. Se lo scambio di favori riguarda la maggioranza dei casi, in altri invece le *guanxi* corrispondono alla corresponsione di denaro a chi ha agevolato l'ottenimento del contratto. Per cui il migrante deve pagare all'amico o connazionale una somma stabilita che sottrae dallo stipendio; mentre è difficile che la transazione economica riguardi gli stretti legami familiari³⁰⁶. Questi sono casi che

³⁰⁵ In merito alla presenza cinese in Provincia di Trento non si può parlare dell'esistenza di una vera e propria comunità quanto piuttosto, come spiega una mediatrice culturale, di gruppi familiari estesi. "[...] si può parlare di comunità cinese in provincia di Trento secondo te o no? C'è una comunità vera e propria? No [...] Comunità non è neanche proprio [non c'è una vera comunità] ci sono i gruppi famigliari comunità proprio non c'è" (Mediatrice culturale e linguistica cinese, Provincia di Trento).

³⁰⁶ I casi in cui viene corrisposto del denaro ad un amico o connazionale per l'ottenimento di un lavoro, dalle interviste effettuate, noto che riguardano solo le situazioni in cui il migrante ricerca il lavoro una volta che egli è già inserito nel distretto rivolgendosi alla rete etnica. Invece, non si sono riscontrati episodi relativi al pagamento di denaro all'amico o connazionale che ha convinto il datore di lavoro a richiamare dalla Cina l'intervistato.

mettono in evidenza come il rapporto di *guanxi* possa assumere connotati di stretto interesse economico anche in situazioni di necessità, dove la solidarietà etnica dovrebbe agevolare le relazioni tra i membri della rete.

Sun Kuang, per esempio, nell'ottenere l'attuale lavoro come posatore presso la ditta italiana di Civezzano, è stato agevolato da un parente della moglie il quale ha presentato l'intervistato al titolare dell'azienda. L'apertura di questa *guanxi* tra connazionali è costata un prezzo che Sun Kuang, all'insaputa del titolare dell'azienda, ha pagato³⁰⁷.

“prima signora lei mi ha raccontato che suo marito quando ha dovuto venire qui a Trento, mi sembra che aveva detto che più o meno hanno dovuto insomma avere un mese [...] in cui [...] non sono stati pagati. Ha lavorato gratis un mese e mezzo [...] Perché? [interviene la moglie per spiegarmi meglio e l'interprete la traduce] suo marito lavorato due anni per il primo datore di lavoro [...] primo datore di lavoro non pagava regolarmente quindi per quel motivo hanno cambiato il lavoro. Con il secondo lavoro ha dovuto lavorare gratis un mese e mezzo Ma perché ha dovuto lavorare gratis, quando è entrato nella seconda ditta, per un mese e mezzo? [...] il secondo lavoro l'ha avuto tramite al fratello della moglie di questo zio, tramite lui ha avuto questo secondo lavoro. E quindi ha dovuto pagare un mese e mezzo di stipendio? Praticamente l'accordo era questo: lui lavorava il primo mese di stipendio va' dato a questo signore qua. Ma il “laoban” [il datore di lavoro italiano] lo sapeva o no? [...] Non lo sapeva il patto [...] infatti loro l'hanno ricevuto l'assegno per lo stipendio del primo mese [...] poi l'hanno versato [...] hanno pagato in contanti [il connazionale] questo è sfruttamento di connazionale verso connazionale [...] avete accettato questo accordo? Dice che era obbligato di accettare questo accordo [...] perché hanno preso questa casa in affitto [...] non parlano italiano [...] e quindi in certo senso [il signor Sun Kuang] è obbligato di accettare questa condizione, quest'accordo per poter lavorare in quest'azienda qua. Questo fratello della moglie dello zio lavorava sempre a Fornace nella stessa ditta oppure semplicemente conosceva il datore di lavoro e lei è stato presentato? Lavorano insieme” (Sun Kuang, Pergine)

Il caso di Sun Kuang, tuttavia, non sembra isolato³⁰⁸. Li Yanzhi, infatti, giunto a Prato da Wenzhou nel 1996, si è inserito nel distretto grazie all'aiuto di un amico con cui aveva già lavorato nelle cave nella zona di Wenzhou. Grazie a lui ha ottenuto vari lavori, sempre nel settore lapideo, prima in provincia di Torino e poi a Trento. A Li Yanzhi l'amico non ha mai chiesto alcun compenso economico per l'aiuto che gli ha

³⁰⁷ Proprio il titolare di questa azienda di Civezzano, in un'intervista, mi ha detto di aver licenziato un suo dipendente cinese perché richiedeva denaro ai connazionali che gli presentava. “Ho incontrato oggi 1 Giugno 2010 il signor S. titolare della P. I. di Civezzano (Trento) nella cava di Lona-Lases. Dopo una breve intervista registrata, a microfono spento mi ha spiegato che ha avuto parecchi dipendenti cinesi. In seguito 7 sono diventati lavoratori autonomi e attualmente ne ha 4 come posatori, di cui è soddisfatto perché sono molto bravi in quanto in Cina lavoravano il granito [...] mi anche detto che non assume più dipendenti cinesi che vengono [...] presentati da altri suoi dipendenti. Questo perché ha scoperto di un caso in cui un dipendente cinese, per aver agevolato l'entrata nella sua ditta di un altro dipendente, si faceva pagare un prezzo di favore. Saputo questo il signor S. l'ha licenziato perché riteneva questo comportamento non corretto” (Scheda 1.06.2010).

³⁰⁸ Un altro caso interessante è quello del padre di Xu Xingjin che, giunto a Strigno nel 2005 per lavorare nel settore edile, ha trovato questa occupazione grazie al sostegno di un amico. La *guanxi* gli è costata circa 2.000 – 3.000 Euro. “[...] è venuto suo papà a Strigno prima, tramite un suo amico, ha trovato un lavoro qui a Strigno. Che tipo di lavoro? Sempre costruire la casa [nel settore edile] [...] Per una ditta italiana? Sì esatto. Ha dovuto pagare una somma di favore a questo amico che gli ha dato un lavoro? [...] ha dovuto pagare una somma di denaro Pari a? Pari a circa 2.000-3.000 euro, però funziona così: siccome chi lavora nelle costruzioni delle case la retribuzione viene [...] calcolata a cottimo [...] da questa somma di denaro [...] viene detratta una quota a questo amico qua praticamente [...] Suo papà è stato d'accordo a pagare questa somma? Non c'è altra scelta perché è stato lui a fare intermediazione di questo lavoro. Ma i cinesi non si ribellano mai a questo sistema? E' un accordo bilaterale [...] ha detto che ce ne sono tanti, comunque non è soltanto una cosa dei cinesi” (Xu Xingjin, Scurelle).

dato. Al contrario, invece, per questo cinese sembra sia una prassi la richiesta di una somma a ciascun connazionale che giunge dalla Cina e che aiuta ad inserirsi nel distretto del porfido. La quota può essere, inoltre, aggravata dal pagamento di interessi. L'amico di Li Yanzhi, quindi, arrotonda il proprio stipendio incassando somme di denaro dai cinesi che giungono dalla madrepatria ogni qualvolta viene approvato un decreto flussi.

“[...] tutti questi lavori [nel distretto di Barge e nel distretto di Trento] mi sembra che lei li ha trovati grazie, il primo allo zio di Torino che già lavorava nel settore della pietra, poi successivamente ad amici [...] tranne il primo lavoro che ha trovato tramite questo zio, tutti gli altri lavori ha trovato grazie al suo amico [...] Chi era quest'amico? Un amico che conosceva già in Cina o che ha conosciuto qui in Italia? E' un amico che aveva già conosciuto in Cina. Lavoravano insieme per suo fratello. Quest'amico lavorava quindi la pietra in provincia di Torino. Giusto? Sì. Questa persona l'ha aiutata tutte le volte a trovare tutti i lavori? Sì. Lei è molto legato a questa persona? È riconoscente a questa persona? Sì, è molto legato a questo amico, lo vede come suo fratello [...] Lei ha dovuto pagare delle somme di denaro a quest'amico ogni volta perché le dava la possibilità di essere presentato ai datori di lavoro [...]? No, non ha pagato somme [...] quando c'era festività, tipo mese di dicembre, li comprava un po' qualche bottiglia di vino [...] praticamente suo amico è venuto qua in Italia prima [di lui] si guadagnava di portare cinesi qui in Italia [...] faceva da “garanzia” ai cinesi quando tipo c'era la possibilità di portare i cinesi qui in Italia via [...] quote di lavoro e si guadagnava anche su questo [...] Allora mi faccia capire [...] quando lei è stato assunto da questa ditta di Lases il suo amico ha preso una percentuale dal datore di lavoro trentino perché ha portato un lavoratore? No [...] quando quando un cinese viene qua Italia paga un tot somma a questa persona. E quindi lei ha pagato a quest'amico una somma? No, no lui non ha pagato questo amico. Ma perché sono proprio amici, amici? Sì perché è suo amico questo Perché se fosse stato un altro cinese...esatto...avrebbe dovuto pagare una quota...esatto....a questo amico...esatto. A quanto ammonta signor Hu la cifra che un cinese che arriva nel distretto del porfido deve pagare all'altro cinese che gli fa questo favore di trovare un lavoro? Più o meno che lei sappia? Circa 800 o 1000 euro [...]volevo chiederle una cosa sullo spostamento dei cinesi [...] voglio capire se quelli che lavorano la pietra a Torino si spostano qui in Trentino e quelli del Trentino si spostano a Torino [...] la prima emigrazione [...] è stata da Torino fino a Trento. E perché secondo lei si spostano da Torino a Trento? [...] ormai Torino è un'area già conosciuta [...] invece [...] i trentini non conoscevano ancora molto bene i cinesi [...] poi per chiedere [...] il datore di lavoro di portare altri cinesi dalla Cina si guadagnava molto di più rispetto a Torino. Cioè? Io lavoro per un datore di lavoro italiano qui a porfido [qui nel distretto del porfido]. Io chiedo a mio datore di lavoro “Guarda adesso c'è la possibilità di immigrare dei cinesi. Tu mi fai da garante [...] tu dai lavoro a questi cinesi e io porto questi cinesi in Italia” cioè logicamente il datore di lavoro non lo sa che io ricevo dei soldi da questo cinese. Non lo sa il datore di lavoro? No” (Li Yanzhi, Pergine)

A parte l'aspetto utilitaristico che può riguardare il rapporto tra connazionali, sottolineato anche da Chiesi nei suoi studi (2003), l'azione rilevante della rete familiare e soprattutto etnica nel richiamare migranti cinesi nel distretto trentino, sottolinea come esso sia ancora ricettore di flussi migratori che alimentano l'imprenditoria non solo cinese. Infatti, grazie alle informazioni che le reti etniche veicolano in merito alle garanzie lavorative che i migranti cinesi possono ottenere nel settore lapideo, il distretto continua ad essere un bacino di destinazione per i flussi migratori cinesi. Alcuni migranti incontrati, infatti, hanno ammesso di aver agevolato e di agevolare l'entrata di parenti o connazionali nel settore del porfido. In tal modo, come sostiene Massey (1988, 1998), i network permettono il prosieguo nel tempo dei flussi migratori e l'allargamento della presenza migratoria nel contesto ospitante.

Zhou Huguo e Li Yanzhi, sapendo che i membri della rete parentale ed etnica erano alla ricerca di condizioni lavorative stabili, dopo anni trascorsi nelle nicchie economiche cinesi, hanno offerto loro la disponibilità a cercare un lavoro nel distretto³⁰⁹.

“Da quando lei è nel distretto del porfido ha aiutato qualche suo connazionale a trovare lavoro? Sì ha dato qualche aiuto insomma nell’inserirsi e ha detto che quando venuto lui [...] a Trento a porfido c’era soltanto decine di cinesi. Adesso sono arrivati [...] più di 1000. Come mai ha aiutato queste persone a inserirsi nel distretto del porfido? [...] le persone che ha aiutato sono tutti amici o amici di amici [...] oppure sono i parenti [...] lui non ha mai cioè preso i soldi da loro, perché considerando siamo della stessa nazione, connazionali insomma” (Zhou Huguo, Mala di Sant’Orsola – Trento)

“[...] per E. [datore marocchino di Camparta] adesso lavorano solo dei cinesi? [...] lui era stato il primo cinese che ha iniziato con E., poi dopo il terzo mese ha presentato un altro amico insomma a lavorare per E.. Ma da quando lei si è inserito nel distretto del porfido quanti connazionali ha aiutato a trovare lavoro in questo settore? In totale 8 persone. E lei a queste 8 persone li dà supporto? Li aiuta a trovare casa? [per] queste 8 persone ha dato proprio parola ai datori di lavoro invece [...] ha dato informazioni a degli altri 30 cinesi comunque sui lavori [sulle offerte lavorative nel distretto] Lei queste 8 persone le ha aiutate anche a trovare alloggio? [...] praticamente sì, li ha aiutati a trovare [...] alloggio insomma dai cinesi” (Li Yanzhi, Pergine)

Non tutti gli intervistati però hanno espresso la loro intenzione a richiamare nel distretto membri della rete familiare-parentale o etnica. Le motivazioni sono, in parte, legate all’impatto che questo ruolo di “reclutatori” avrebbe sulla loro posizione lavorativa all’interno dell’azienda. Dall’altra questi casi mettono in rilievo, come già sottolineato da Ambrosini (2003) e Zucchetti (2002) che, una volta raggiunta la stabilità lavorativa, i migranti tendono a distanziarsi dalle richieste dei membri del proprio network³¹⁰.

Chen Yaoliang, infatti, pur lavorando da 8 anni nella stessa azienda italiana, ha ammesso di non richiamare connazionali nella propria ditta e di non aiutarli a trovare un nuovo lavoro in altre ditte. Questo perché, a causa della loro mancanza di esperienza,

³⁰⁹ E’ importante sottolineare che, pur avendo la possibilità di entrare nel distretto, alcuni intervistati hanno ammesso che loro amici o connazionali hanno rifiutato questa opportunità perché il lavoro è troppo faticoso. *“[...] lui ha aiutato altri cinesi ad inserirsi? [...] sì aveva presentato qualche lavoro ai suoi compaesani però non sono mai venuti [...] perché il lavoro è tanto faticoso [...] perché non riescono a comunicare con il datore di lavoro straniero per difficoltà linguistiche. Però lui aveva dato la possibilità? Sì” (Guo Jin, Lavis).*

³¹⁰ Le parole di Yang Jiehui, invece, mi fanno comprendere che lui considera l’inserimento nel distretto una scelta lavorativa che comporta un capitale umano e una serie di conoscenze differenti rispetto che lavorare in un contesto etnico. Il fatto, per esempio, di avere una minima conoscenza della lingua italiana, proprio perché l’inserimento lavorativo avviene in un contesto che non è “etnico” dove l’interazione più frequente è con i connazionali, come il possedere la patente di guida in modo da poter guidare macchine e furgoni. Per cui per Yang Jiehui, l’agevolare i membri del network etnico ad entrare nel distretto, significa entrare in un settore che richiede risorse economiche e personali che non tutti possiedono e che è molto differente dal tradizionale contesto socio-relazionale in cui sono abituati a muoversi. *“Da quando lei lavora nel porfido ha aiutato altri connazionali ad ottenere lavori in questo settore? No, non ha mai aiutato anche perché non sa tanto bene italiano [...] non c’è stato nessuno degli amici che lei ha che le han chiesto di trovare lavoro in questo distretto [...]? Sì quello sì, ci sono. E allora lei cosa ha fatto? [...] No, non ha mai trovato nessun lavoro per loro. I cinesi hanno voglia di venire a lavorare nel porfido perché si guadagna bene oppure no? C’è questa richiesta di lavoro? Sì, ci sono tanti cinesi che vogliono lavorare nel settore porfido, perché si guadagna meglio rispetto ad altri lavori. E lei per esempio questi amici e connazionali che le hanno chiesto di lavorare ha spiegato loro a cosa vanno incontro? [...] Si ha sempre spiegato [...] il signor Yang Jiehui dice che anche lui comunque non ha lingua italiana, non ha la macchina, se tu vieni qua a lavorare devi anche pagare per l’alloggio [...]” (Yang Jiehui, Cirè).*

non vuole perdere il posto di lavoro deludendo il titolare della ditta. Dall'intervista però deduco anche che Chen Yaoxiang non vuole spendere risorse ed energie, diventando l'unico punto di riferimento dei connazionali sul posto di lavoro, evitando di entrare in scontro con loro.

“Senta signor Chen da quando lei lavora da otto anni qui in Trentino [...] ha avuto modo di dare la possibilità ad altri suoi amici [...] di lavorare a Trento quindi di inserirli nel settore del porfido? Mai, non ha mai fatto a nessuno [non ha mai aiutato nessuno]. Perché no? [...] Sì, c'era stato delle persone che avevano chiesto di dare una mano di inserire nello stesso posto che lavora, però lui conoscendolo [conoscendo chi gli ha fatto la richiesta] capisce che lui non ha questa competenza di lavorare in questo settore. Ha rifiutato per questo motivo, perché lui ha paura che dopo che non lavora bene qui viene mandato via [...] Lui praticamente dice: “Io non posso dare una garanzia di lavoro un'offerta di lavoro a qualcuno che non so come lavora” [...] Sì [...] comunque lui dice che [...] la sua ditta non gli ha mai chiesto di cercare le persone fuori [...] lui non vuole che dopo sopporta [...] quello che viene inserito [non vuole fare da supervisore al connazionale che viene inserito]” (Chen Yaoxiang, Lavis)

Inoltre è importante sottolineare che, essendo il contesto distrettuale un'entità socio-territoriale caratterizzata dalla presenza attiva di una comunità di persone, per Beccatini (2000) è normale che l'incontro tra domanda ed offerta tra i membri di un distretto si basi sulle relazioni frequenti e sull'intersecazione tra attività produttiva e vita quotidiana. La ricerca, infatti, evidenzia che oltre all'azione delle reti familiari-parentali ed etniche cinesi, l'inserimento nel distretto del porfido è favorito anche da altre dinamiche. I dati rilevano che, in 5 casi per gli inserimenti successivi al primo e in 2 casi per l'attuale occupazione, gli intervistati hanno ottenuto il lavoro grazie al contatto diretto con il datore. Esso avviene, per lo più, quando il migrante cinese è inserito da tempo nel distretto trentino e, quindi, quando la conoscenza tra imprenditori e lavoratori si basa su un rapporto pregresso maturato nel tempo.

Wang Pei, per esempio, dopo il primo lavoro nella ditta italiana di Fornace è stato assunto, dal 2002 al 2007, in altre due ditte italiane. Il contatto con i titolari di queste due aziende è avvenuto senza la presentazione di familiari o amici, perché frutto di una conoscenza diretta con entrambi. Questi ultimi, conoscendo l'abilità lavorativa del signor Wang Pei, gli hanno chiesto di entrare come dipendente nella loro azienda.

“E di volta in volta come ha trovato i vari datori italiani [...]? Come riusciva a trovare lavoro di volta in volta, a cambiare i vari lavori? [...] in quella ditta che aveva lavorato 4 anni dopo ha cambiato un po' [dalla prima ditta dove ha lavorato per 4 anni poi ha cambiato] [...] lui diciamo lavorava sempre bene [...] più meglio di altri lavoratori, lui poteva lavorare [...] non ha paura di stanchezza, sempre lavorava bene anche il capo preferiva [...] prendere lui. Poi [...] lui non è difficile di cambiare lavoro [non ha difficoltà a cambiare lavoro] [...] ma allora cioè si spargeva la voce che era bravo? Oppure andava lui a chiedere ai datori di lavoro? Sì, ci sono magari altre ditte nuove che volevano pensare di prendere lui. Loro andavano da quella ditta che lavorava prima [...] a chiedere lui come lavorava, anche guardavano come che lui ha lavorato e loro subito prendono” (Wang Pei, Lavis)

Come Beccatini (2000) evidenzia, inoltre, frequenti sono gli interscambi con il mondo esterno, per cui può anche capitare che l'artigiano conosca il proprio dipendente grazie a contatti con altri imprenditori di altri distretti lapidei. Infatti, in alcuni casi gli intervistati sono stati avvicinati dal datore trentino mentre lavoravano nel distretto della

pietra di Luserna di Barge e Bagnolo Piemonte. Come si è visto nel Capitolo III, i cinesi si sono inseriti in questo distretto sin dagli anni '90 venendo apprezzati come scalpellini. I dati di ricerca fanno emergere una relazione frequente tra gli attori economici appartenenti al distretto torinese e trentino. Per cui, per alcuni intervistati, l'imprenditore trentino ha preso contatti con il migrante cinese quando quest'ultimo lavorava come dipendente nel distretto di Barge proponendogli di trasferirsi in Trentino e di lavorare nella propria azienda.

Mao Shaofeng, un uomo di 38 anni arrivato in Italia nel 1997, fino al 1999 ha lavorato nel distretto lapideo di Barge e Bagnolo Piemonte. Grazie ad uno zio che viveva a Milano e, che si è messo in contatto con dei connazionali già inseriti nel distretto, ha potuto trovare lavoro presso una ditta italiana nel comparto della lavorazione della pietra di Luserna. Mentre lavorava per questa ditta ha conosciuto un artigiano trentino di Fornace il quale, notando l'intervistato per la sua capacità lavorativa, gli ha proposto di trasferirsi in Trentino e di andare a lavorare per la sua azienda.

“Quindi dopo questa ditta di Barge in cui è rimasto un anno e mezzo cosa ha fatto? [...] Si è trasferito a Trento? Sì esatto. E quando è venuto a Trento? Circa nel mese [...] di dicembre del '99 [...] perché è venuto a Trento? Tramite quale contatto è riuscito a venire a Trento nel distretto del porfido? [...] il datore di lavoro trentino ha conosciuto signor Mao [...] quando è andato a Barge a comprare le pietre [...] gli ha detto: “Guarda che mi serve un operaio”, quindi signor Mao è venuto in Trentino a lavorare. I datori di lavoro trentini generalmente vanno anche a Torino a comprare delle pietre? ha detto che può darsi perché [...] sono pietre diverse e quindi certe persone preferiscono quella di Luserna [...] c'è stato un periodo di amicizia che avete stretto prima che Bruno le facesse questa proposta? No, non c'era stato particolare rapporto con questo signor Bruno [...] signor Bruno gli hanno detto [...] che nella sua ditta [...] gli servivano quattro operai, quindi signor Hu è stato il primo di venire a lavorare per il signor Bruno” (Mao Shaofeng, Pergine)

Infine la ricerca evidenzia che in 7 casi, contando sia gli inserimenti successivi al primo lavoro che l'attuale, i dipendenti cinesi sono stati assunti dal datore che ha rilevato la ditta individuale dal titolare precedente³¹¹. Infatti, nel contesto distrettuale, Beccatini (2000) sottolinea l'esistenza di un'alternanza nel rapporto tra nascita e morte delle aziende. Dunque ho notato che, nel momento in cui un datore italiano o di altra nazionalità decide di chiudere l'attività di lavorazione, essa può venire rilevata da un altro imprenditore interessato alla capacità produttiva della ditta, ai suoi mezzi di produzione e alla manodopera. Per cui, ne rileva le attrezzature riassumendo tutti, o gran parte, degli operai³¹².

³¹¹ A questi casi se ne aggiungono altri che si configurano come una particolarità rispetto al trend generale emerso dai dati di ricerca. Infatti, ho potuto notare che la migrazione all'interno del distretto e l'inserimento di volta in volta dei migranti cinesi in varie ditte, può essere dovuto all'iniziativa personale dei migranti. Significa che l'operaio cinese riesce direttamente a proporsi come manodopera al datore, sia italiano che di altra nazionalità, non affidandosi alle reti familiari ed etniche. Questo, in parte, può essere facilitato dalla discreta conoscenza della lingua italiana da parte del migrante, ma anche dalla sua abilità a rendersi autonomo dalle reti facendo leva sulle conoscenze che ha coltivato all'interno del distretto.

³¹² Uno dei motivi per cui la ditta viene rilevata può essere anche l'incapacità dell'artigiano straniero che, pagando l'affitto al titolare italiano del laboratorio per stazionare con i macchinari sul piazzale, se non riesce a versare ogni mese la somma pattuita è costretto a cedere i macchinari e la manodopera a chi subentra dopo di lui.

Qian Hejun è giunto in Italia nel 2003 dopo aver vissuto tre anni a Monaco. Dopo un primo periodo a Brescia, dove ha lavorato in un laboratorio tessile gestito da cinesi, si è trasferito a Fornace assunto da un connazionale nella sua ditta specializzata nella I trasformazione. In seguito, grazie ad un connazionale, è riuscito ad inserirsi in una ditta italiana di Fornace in cui ha lavorato dal 2004 al 2005. Nell'anno successivo Qian è rimasto nel laboratorio di Fornace, ma la ditta è stata gestita da un datore albanese che ha rilevato l'attività dall'artigiano italiano e riassunto gli operai. In seguito, il laboratorio è stato di nuovo gestito da un datore italiano di Fornace subentrato nella gestione della ditta.

“Lei come si è trovato a passare da un datore di lavoro italiano [seconda ditta] ad uno albanese [terza ditta]? Dice che siccome non aveva nessuna scelta insomma perché il datore di lavoro italiano non aveva più lavoro da offrire, quindi c'è questo lavoratore autonomo albanese riusciva a vendere molto di più le pietre [...] Mi può dire il nome di questo datore di lavoro albanese perché non l'ho mai incontrato [risponde l'intervistato] Safe [...] e quanti operai aveva Safe? [...] c'erano tre operai [...] il signor Qian, un marocchino e poi un albanese [...] Ma continua ancora a lavorare questo datore di lavoro albanese che lei sappia? Sì [...] perché ha cambiato, è andato da un datore di lavoro italiano dal Luglio del 2006 ad Aprile 2010? Dice che dopo il datore di lavoro albanese ha calato il volume d'affari quindi si è messo d'accordo con questo datore di lavoro italiano Antonio, che ha la fabbrica di fronte a quello albanese, gli ha chiesto se ha bisogno di operai in un certo senso di cedere gli operai a questo Antonio Ancora un'altra volta? Esatto [...] Ma dove aveva il cantiere Antonio sempre a Fornace? Sempre lì? Sì sempre lì, perché di fronte alla fabbrica dell'albanese, infatti il signor Qian dice che non ha dovuto cercare sempre [...] un altro lavoro perché il lavoro è sempre stato procurato dal precedente datore di lavoro” (Chan Han Chin, Trento)

2.2 Prospettive di permanenza o fuoriuscita dal distretto del porfido

L'entrata dei migranti cinesi nel distretto del porfido è legata, come si è visto, all'azione dell'ampio network familiare cinese e delle reti etniche cinesi. Nell'osservare come gli intervistati si affidino alla rete familiare-parentale nell'introdursi nel distretto lapideo ritrovo una similitudine con le dinamiche descritte da Grieco (1987) in merito all'assunzione nelle acciaierie di Corby. Per cui, i legami “forti”, orientano il controllo familiare sull'inserimento lavorativo dei membri della rete. Questo viene messo in evidenza anche da Marsden (2002) nei suoi studi sull'emigrazione cinese nel distretto di Prato, in cui i network familiari vengono riconosciuti come strutture sociali basilari per l'inserimento dei migranti. Ad un tempo, l'azione incisiva dei rapporti di *guanxi* che consentono il richiamo in Trentino di migranti provenienti direttamente dalla Cina o da altre città italiane, riporta l'attenzione sull'importanza dei legami “deboli” di Granovetter (1985). Tuttavia, come già sottolineato nel Capitolo IV e V, è delicato parlare di legami “deboli”. Nella maggioranza dei casi sono rapporti che esprimono pienamente il *ganqing* (sentimento) delle relazioni di *guanxi* e, solo poche volte, il *ganqing* viene prevaricato dal mero interesse economico.

Tuttavia, nello studiare l'imprenditoria cinese nel distretto del porfido, ho notato che lo stretto legame che sussiste tra il singolo e il network di appartenenza non può essere considerato l'unico elemento che spiega la permanenza del migrante cinese all'interno del distretto. Se la rete familiare-parentale ed etnica agevola l'entrata lavorativa nel distretto e gli inserimenti successivi, vi sono ulteriori fattori che

giustificano la permanenza dei lavoratori cinesi nel settore lapideo. Come si è visto da alcune interviste riportate nel paragrafo precedente, lavorare in questo settore è significato per molti migranti ottenere una posizione contrattuale ben definita. Il loro percorso migratorio, soprattutto in qualità di clandestini, li ha condotti ad accettare situazioni lavorative e contrattuali tipiche dell'economia cinese e delle forme di relazione e di accordo tra connazionali. Nel momento in cui, quindi, si sono regolarizzati il loro desiderio è stato quello di conseguire una sicurezza lavorativa ed economica; e tale obiettivo ha motivato anche la decisione di quei soli 6 intervistati giunti direttamente dal Zhejiang o Fujian. La sicurezza lavorativa ha significato, dunque, garantire il ricongiungimento familiare della moglie e dei figli; oppure, per coloro che erano già in Italia da anni, riunire in Trentino i propri familiari divisi tra località diverse.

Inoltre l'entrata nel distretto del porfido, per alcuni, è connessa al loro capitale umano³¹³. I dati di ricerca mettono in evidenza che, su 26 intervistati, 7 hanno lavorato come dipendenti ed alcuni come lavoratori autonomi nelle cave di pietra sia del Fujian che del Zhejiang. Dai loro racconti emerge una condizione lavorativa molto dura, dove la lavorazione delle pietre in cava avveniva senza il supporto tecnologico di macchine per uno stipendio che, in certi casi, era minimo. Alcuni di loro hanno anche avuto esperienze nel settore edile: nella lavorazione del cemento o nella costruzione di ponti, strade e pavimentazioni. Pertanto, l'opportunità di lavorare nel distretto lapideo trentino è significato per questi soggetti impiegare l'esperienza professionale acquisita in Cina, ma con la garanzia di una retribuzione migliore.

Chen Yaoxiang, un uomo di 59 anni, ha lavorato per 21 anni nel settore estrattivo nelle cave di Fucien nel Fujian dove risiedeva, maturando anche un'esperienza nel settore edile. Per cui, l'entrata nel settore lapideo, è stata un'occasione per poter applicare l'esperienza acquisita in precedenza.

“[...] che lavoro ha fatto prima in Cina? Cioè lei ha avuto già la possibilità di lavorare nel settore delle cave della pietra dove lei abitava? [...] lavorava anche in Cina nelle cave il porfido [...] lei ha sempre lavorato solo nelle cave di porfido in Cina o ha fatto anche altri lavori? [...] ha lavorato per 21 anni nel porfido anche in Cina [...] in che zona della Cina lei ha lavorato proprio nel porfido? [...] Dove abita lui nel Fujian [...] che tipo di pietra vengono estratte da lì? [...] Porfido come qui o ce ne sono altre? [...] più o meno è uguale come qui però qua lui lavora con le macchine, lui in Cina faceva con le mani [...] Quindi lei lavorava manualmente la pietra [...] che cos'erano i suoi compiti specifici in Cina? Lui faceva di tutto praticamente cioè estraeva dalla montagna e [...] tagliava, faceva anche pavimentazioni e costruiva anche dei ponti e le strade [...] era soddisfatto dello stipendio che aveva in Cina [...]? Lui lavorava per conto proprio [...] e non si sa mai quanto riesce a guadagnare, quanto riesce a vendere [...] dipende quanti lavori fa. Ma lei era soddisfatto [...] del suo livello economico [...] come lavoratore autonomo? Livello medio [...] E quante persone dalla sua zona lavorano nelle cave in genere? [...] tipo lui, nel suo villaggio, circa una sessantina di persone [...] in totale su quante persone però del villaggio? Su 2.000 persone [...] tutti maschi [lavoravano in cava]. Per quanto tempo è che lei ha lavorato come autonomo [...]? [...] lui ha lavorato due o tre anni come dipendente [...] lavorava come part time. Chi aveva bisogno andava [...] da quella ditta e

³¹³ Rispetto a questi casi, invece, la maggior parte degli intervistati ha lavorato in settori completamente differenti da quello lapideo o edile. Alcuni hanno lavorato nel settore tessile e dell'abbigliamento, in quello delle calzature, meccanico o della falegnameria e come dipendenti di aziende statali. Altri hanno lavorato nel settore della commercio, della ristorazione o come tiratori di riscio. Non pochi intervistati, invece, si sono dedicati con i genitori e i fratelli all'agricoltura, specialmente alla coltivazione delle risaie e del bambù.

normalmente il periodo che ha lavorato come operaio non stava nella sua città, stava nelle altre regioni e fa stessi lavori [...] *la maggior parte ha lavorato come autonomo nella sua vita?* Sì [...] *il porfido si lavora in modo diverso in Italia che in Cina?* [...] La differenza che qua usano tutti i macchinari, in Cina fanno tutto a mano. *Quindi molto più faticoso in Cina?* Sì molto più faticoso [...] *dunque lei praticamente ha lasciato la Cina per venire appunto in Italia migliorare la sua situazione di vita e la sua situazione economica?* [...] Sì, per questo motivo, poi sapendo che lui sa lavorare bene in questo settore crede che in Italia si trova una situazione molto bene [migliore] lui crede che, se lui ha sua capacità di lavorare in questo settore, sicuramente riesce a guadagnare soldi anche qua a Trento [...] *allora quando lei è entrato in questa ditta trentina [la prima] allora lei era contento di ritornare a lavorare nel settore del porfido [...]* significava ritornare a quello che era la sua vita in Cina e quindi ad un miglioramento lavorativo rispetto al settore del tessile? [...] si sentiva meglio e si sentiva più tranquillo perché ha trovato lo stesso lavoro che a sempre lavorato” (Chen Yaoxiang, Lavis – Trento)

Chen Kun, un uomo di 41 anni originario di Wenzhou, prima di giungere in Italia nel 2003 ed inserirsi nel distretto del porfido ha lavorato nelle cave situate sempre nella zona di Wenzhou. La sua retribuzione annua era molto bassa rispetto a quella che ha potuto conseguire lavorando in Trentino.

“Lei non ha mai lavorato nelle cave di porfido come tanti suoi connazionali che io ho incontrato [...]?” [...] sì ha lavorato anche nel settore del porfido ma compravano delle pietre grosse che erano lunghe di due metri e larghe di 60 cm poi le tagliavano in pezzi piccoli. *Le tagliava con la macchina?* Sì. *Lavorava come dipendente?* Sì, lavorava come dipendente. *Mi può dire in che cava [...]?* Nel distretto Wenzhou. *Nel distretto di Wenzhou ci sono parecchie cave di porfido?* Sì ci sono [...] delle cave del porfido [...] *mi può dire più o meno quanto guadagnava?* [...] Signor Hu dice che ogni anno la totale della sua retribuzione ammontava 20.000 yuan fino 30.000 yuan quindi circa da 2.000 a 3.000 euro all’anno” (Chen Kun, Pergine)

Tra gli intervistati, inoltre, in 4 casi ho potuto notare che i soggetti hanno lavorato nelle cave sia del Zhejiang che del Fujian e, una volta in Italia, si sono inseriti nel settore lapideo della pietra di Luserna di Barge e Bagnolo Piemonte³¹⁴. L’acquisizione di una professionalità nel settore lapideo, dunque, li ha portati a spendere il loro capitale umano continuando a lavorare nel settore del porfido trentino. Uno di questi casi è Li Yanzhi che, sin da quando era adolescente, ha lavorato con il fratello e

³¹⁴ Il caso di Hu Jiahao è l’unico tra quelli incontrati in cui l’intervistato non ha lavorato nel distretto di Barge ma, dal 2006 al 2008, ha lavorato come posatore per una ditta di Belluno. Il lavoro lo ha trovato sempre grazie alle reti etniche e, attraverso di esse, è riuscito a trasferirsi in Trentino dove è stato assunto nel 2008 in una ditta cinese di Meano come posatore. Il connazionale, infatti, che lo aveva invitato a raggiungerlo a Trento aveva aperto una propria azienda. La storia di Hu Jiahao, dunque, non solo riconferma come sia elevata la mobilità territoriale dei cinesi (Ceccagno, 2003), ma quale sia anche il tipo di corrispondenza tra le ditte cinesi, soprattutto di posa in opera, dislocate tra più distretti. “[...] *lui è arrivato a Fano dove stava la moglie?* Esatto [...] lui dice per guadagnare 600 euro al mese lavorando 18 ore al giorno [nella stessa azienda cinese dove lavorava la moglie] non gli conveniva quindi è venuto a Belluno a lavorare, insieme con questo suo compaesano, per due o tre anni come posatore [...] per un datore di lavoro cinese per due anni a partire da Marzo 2006. *Fino a?* Inizio 2008 [...] *Come ha trovato lavoro a Belluno allora?* Tramite un amico. *Che amico era?* [...] quando sua moglie abitava in Cina era praticamente il vicino di casa [...] *Questo signore qui quindi aveva una ditta di posatori?* [...] questo amico qua lavorava per questo datore di lavoro cinese a Belluno [...] *quindi è stato questo suo amico a presentarlo a questo datore di lavoro?* Sì, esatto [...] *perché ha lasciato Belluno ed è andato a Meano?* a Belluno ci sono tanti lavoratori cinesi però ci sono pochi lavori, quindi tramite un altro amico ha trovato questo lavoro a Meano [...] *Ma questo amico qui lo conosceva già in Cina oppure lo ha conosciuto in Italia?* [...] lavorava già insieme per lo stesso datore di lavoro a Belluno, poi successivamente questo amico è venuto a Trento e lavorava già per datore di lavoro di Meano, poi successivamente lo ha chiamato per venire qui a Meano [...] perché ha aperto questa attività qua [l’amico cinese ha aperto una sua azienda come posatore a Meano]” (Hu Jiahao, Mala di Sant’Orsola).

dei compaesani nel settore estrattivo e della lavorazione della pietra nelle cave di Wenzhou. In seguito, grazie al fratello di uno zio che abitava a Torino, si è trasferito in Piemonte avendo accesso al distretto della pietra di Luserna. Dal 1997 al 1999 ha avuto varie esperienze in questo contesto che si sono intrecciate con la sua condizione di clandestinità. Da qui si è trasferito, come si è visto grazie ad un amico, nel distretto del porfido di Trento continuando ad impiegare il capitale umano acquisito nel settore.

“[in Cina] *Quali sono stati i suoi lavori?* [...] è andato dopo la scuola [...] a imparare a tagliare le pietre come suo fratello [...] *ma lì nel suo luogo d'origine ci sono delle cave come qui in Trentino?* [...] *Come si lavora la pietra?* [...] Praticamente loro estraevano le pietre dalla montagna per poter costruire delle tombe. *Ma lei era nell'estrazione o spaccava le pietre?* Tutti e due, faceva estrazione e [...] spaccava anche le pietre. *C'era proprio una cava?* Praticamente era una cosa [...] molto semplice: se una montagna [...] privata, se intestato a qualcuno, bastava dare 2.000-3.000 yuan potevano iniziare estrarre le pietre dalla montagna, poi ci sono delle montagne puoi anche estrarre liberamente [...] *lei era dipendente o lavorava in modo autonomo?* [...] loro non erano dipendenti di questa persona di proprietà [del proprietario della cava] ma il suo fratello organizzava questa attività e portava queste persone [...] ad estrarre dalla montagna. *Quindi il lavoratore autonomo era suo fratello?* Esatto [...] *Quindi lui lavorava con il fratello e con altri connazionali per poter estrarre le pietre?* Sì esatto, pagando la somma al proprietario [...] *Più o meno a quanto si aggirava lo stipendio di un lavoratore in cava in Cina all'epoca?* E quando lui aveva 13 anni il guadagno giornaliero è di 2,5 Yuan a giorno. *Che sarebbe?* [...] 25 centesimi di euro [...] dopo pian piano dal secondo anno l'ha aumentato lo stipendio. *Fino ad arrivare a quanto?* [...] 80 centesimi di euro al giorno [...] dopo ha imparato bene questo mestiere è andato a lavorare dagli altri: guadagnava anche 8 euro al giorno insomma. *Dagli altri chi?* Sono compaesani [...] *Per lei era un lavoro faticoso?* Sì era molto faticoso, praticamente soprattutto negli anni quando ne aveva 13-14 anni. Poi una volta è spaccata la schiena per poter per poter prendere [...] una pietra che pesava 700 kg. *Quante ore lavorava al giorno?* [...] Praticamente iniziavano dalle 7,30 di mattina fino la sera 6,30 insomma, poi durante pausa pranzo c'era un'ora oppure due ore dipende [...] *Queste cave hanno un nome?* [...] Ad esempio Timancan [...] si vicino alla sua città insomma [...] un'altra cava si chiama Wenchen [nel primo anno in Italia] [...] nel primo anno è andato a lavorare in una montagna coperta di neve e aveva guadagnato [...] in quattro mesi [...] 10 milioni di lire. *Che cosa faceva su questa montagna?* Estrazione praticamente. *Qui in Trentino?* Cuneo [...] *Lavorava come dipendente di una fabbrica italiana?* Sì, sì, lavorava come dipendente per un italiano [...] *E cosa faceva? Lavorava la pietra di Lucerna o altre pietre?* granito tipo di colore bianco [...] praticamente faceva un po' di lavori vari [...] tipo schiacciava le pietre per poter essere [...] usate sulla strada insomma posa in opera. *Cioè le modellava?* Sì le modellava, esatto con le macchine [...] *Dopo di che cosa ha fatto?* [...] dopo questo lavoro qua tramite un suo amico ha trovato questo lavoro a [...] Barge [...] per spaccare le pietre [...] *Quanto tempo ha lavorato qui?* Erano quei famosi quattro mesi che aveva guadagnato 10 milioni [...] *Quindi dal 1997 all'inizio del 1998?* [...] *Dopo che è stato a Cuneo e a Barge dov'è andato?* *Che cosa ha fatto?* [...] dopo quattro mesi di lavoro a Barge è tornato a Milano [...] e ha lavorato in un ristorante cinese del suo compaesano [...] per due mesi [...] poi è ritornato a Barge in primavera [...] fino agosto [...] *Ha lavorato in cava a Barge?* Sì esatto [...] sempre spaccava le pietre [...] *E lavorava come dipendente di ditte italiane?* Sì per italiani [...] *E dopo?* Viene licenziato anche perché [...] perché il proprietario aveva paura perché lui non aveva il documento. *Era ancora irregolare?* Sì esatto. *Dal maggio '97 all'agosto '98 era ancora irregolare?* Esatto [...] poi nel mese di settembre ha chiesto in prestito il permesso di soggiorno di suo amico. Ha iniziato a lavorare per un altro italiano sempre a Barge [...] praticamente ha usato identità di un altro per un mese. Infatti il secondo mese suo amico aveva iniziato avere paura [...] *Anche perché l'italiano ha accettato questa cosa?* [...] Sì sapeva, sapeva. *Dopo di che cosa ha fatto?* Poi ha lavorato per un altro italiano sempre a Barge e [...] praticamente nel '98 arrivato sanatoria [...] *E quindi si è regolarizzato?* Tramite un datore di lavoro italiano gli ha fatto questa [pratica] *E ha dovuto pagare?* No non ha dovuto pagare [...] nel mese di febbraio di '99 siccome il datore di lavoro gli ha fatto il contratto [...] questo datore di lavoro lo ha accompagnato per ritirare il libretto di lavoro, gli ha detto di andare a cercare un altro lavoro da un'altra parte perché lui non ha più lavoro [perché la sua ditta era stata chiusa dopo un controllo dell'Ufficio Ispettivo del Lavoro] [...] Praticamente nel 2000 tramite un contatto di un amico che aveva lavorato [...] insieme a Barge è venuto qua Lases a lavorare [...] *Quanto tempo è rimasto a lavorare nella ditta Lases?* Ha lavorato per 11 mesi praticamente Lases sempre per un italiano. *Quali erano le sue mansioni?* Faceva

estrazione e spaccava anche le pietre [...] praticamente dopo esplosione portavano giù le pietre con i camion poi le spaccavano loro. *Quindi era nella lavorazione*” (Li Yanzhi, Pergine)

Dunque la ricerca mette in evidenza che la permanenza nel distretto è, da un lato, dovuta all’azione di supporto delle reti familiari-parentali ed etniche. Per cui l’allontanamento dal distretto è ancora più difficile per quei soggetti che, in Trentino, hanno riunito la cerchia parentale e si sono creati una rete amicale di colleghi³¹⁵. Dall’altra, significa per gli intervistati applicare l’esperienza lavorativa maturata nel settore lapideo in Cina, come in altri distretti italiani. In tal modo, se pur lavorare nel settore del porfido significa svolgere mansioni dure e faticose, questo lavoro è sinonimo per alcuni di una specificità professionale come tagliatori di porfido, modellatori e posatori acquisita nel tempo. Tale professionalità non impedisce loro, come si vedrà più avanti, di sviluppare una progettualità lavorativa in altri contesti fuoriuscendo quindi dal distretto. Tuttavia, per alcuni, la permanenza all’interno è dovuta ad una sorta di rassegnazione verso una futura realizzazione lavorativa. Dalle interviste, infatti, ho potuto notare che alcuni soggetti continuano a lavorare nel settore lapideo trentino perché pensano di non avere altra possibilità di realizzazione. Credono di non poter più acquisire, causa la loro età, una professionalità in altri settori. Come si comprende dalle parole di un intervistato, alcuni considerano il lavoro nel distretto l’unica soluzione possibile.

“[...] lei pensa che il lavoro del porfido le ha insegnato qualcosa? [...] lei crede che questo lavoro nel distretto del porfido è un lavoro come un altro oppure praticamente è un lavoro in cui lei ha migliorato la sua capacità professionale rispetto per esempio non so [...] a quello che faceva lui prima come lavoro no? [...] Il signor Chan dice che per lui il settore porfido è stato semplicemente un lavoro come qualunque altro [...] l’unica cosa che gli ha dato sono gli stipendi [...] quindi spera che suo figlio possa avere un successo nel futuro. Ma che lavoro è che fa suo figlio adesso a Milano? Suo figlio ha ventidue anni e lavora come commesso in un negozio dei cinesi” (Zheng Zhuozhuo, Spini di Gardolo)

La ricerca, dunque, mette in evidenza come da una parte il network familiare ed etnico cinese metta in atto spinte di “entrata” verso il distretto. Tra l’altro la permanenza all’interno è motivata, per alcuni dipendenti, dalla prospettiva di aprire una propria ditta. Un progetto che nutrono con fiducia e speranza nonostante siano coscienti delle sempre maggiori difficoltà che si prospettano per coloro che intendono lavorare come artigiani nel distretto³¹⁶. Gli intervistati, comunque, sono consapevoli che la transizione ad una

³¹⁵ La rete etnica è, in particolare, un network importante di appoggio per quegli intervistati che vivono in Trentino senza alcun familiare. Conducendo le interviste nelle abitazioni dei lavoratori cinesi ho potuto comprendere quale sia la grande solitudine di molti uomini cinesi che vivono senza avere accanto moglie e figli. Questo poiché la moglie, non trovando un’occupazione nel mercato del lavoro locale, ha preferito stabilirsi nelle grandi città italiane dove si è inserita nel circuito economico cinese lavorando nel commercio o nella ristorazione, ricongiungendosi così ai propri familiari e parenti. Quindi, per questi soggetti, rimanere nel distretto del porfido è una scelta legata anche alle reti di amicizie stabilite nel tempo.

³¹⁶ Un esempio è Wu Jin che, dal 2004, lavora per una ditta di Trento e vorrebbe lavorare come autonomo: *“Quali sono le sue prospettive per il futuro? Lei vuole continuare a fare il dipendente in questa ditta o vuole aprirsi una sua ditta nel distretto del porfido? [...] Lei ha parecchia esperienza [...] lui ha pensato magari un giorno [...] di poter avere un’attività propria, però è un obiettivo molto difficile da raggiungere [...] per mancanza del capitale e anche [...] la difficoltà di andare a cercare il lavoro per sé”* (Wu Jin, Cirè).

posizione autonoma richiederebbe l'apporto della famiglia nucleare ed allargata e l'apertura di *guanxi* con amici o connazionali per recuperare credito finanziario.

“Quali sono le sue prospettive per il futuro? Vuole lavorare ancora per un po’ nel distretto del porfido? Vuole mettersi in proprio? [...] al momento la sua aspettativa [...] è sempre di lavorare nel settore porfido nella II lavorazione come dipendente, poi logicamente se ci saranno delle condizioni ci sarà anche questa possibilità di aprire una Partita propria [...] Pensa che se avesse bisogno chiederebbe soldi a suo zio Liang, a suo fratello e alla sua famiglia in Cina? [...] sì se ci sarà bisogno chiederà l’aiuto economico. Si rivolgerà anche i suoi amici oppure no perché ha paura di aprire linee di guanxi? [...] non ha timore di andare a chiedere un prestito agli amici perché è normale insomma tra i cinesi, si chiedono dei prestiti [...] A chi chiederebbe i soldi prima di tutto? [...] quando avrà bisogno si rivolgerà innanzitutto ai parenti in Cina tipo fratello, i suoi zii, le sue zie, a chi ha soldi chiederà [...] chiederà sicuramente prima ai parenti qua in Italia. Perché pensa che loro abbiano più soldi dei parenti in Cina? [...] è più comodo di prendere prestito dai parenti in Italia” (Ou Yang, Spini di Gardolo)

Dall'altra, la ricerca sottolinea anche spinte “in uscita” dal distretto. Come precedenti studi condotti sulle varie comunità cinesi in Italia hanno evidenziato (Avola e Cortese, 2011; Barberis, 2011; Cologna, 1997, 2005), così i dati di ricerca dimostrano che gli intervistati sono alla costante ricerca di una realizzazione economica che renda la famiglia fiera di avere tra i propri membri un *huaqiao*. Pertanto, se il lavoro nel distretto non ha più rappresentato una certezza lavorativa e salariale, alcuni migranti hanno deciso di fuoriuscire da questo contesto alla ricerca di opportunità lavorative economicamente più soddisfacenti³¹⁷. Alcune famiglie cinesi, quindi, sono emigrate in altri contesti territoriali del Nord e Centro Italia dove risiedevano membri del network familiare e parentale. Grazie a loro gli intervistati hanno potuto avviare una propria attività, assieme alla moglie³¹⁸, nella ristorazione o nel commercio. Probabilmente la maggiore familiarità con questi ambiti economici, tipici dell'economia cinese, ha portato alcune coppie ad investire in questi settori pensando fosse più semplice impegnarsi in un progetto imprenditoriale e recuperare crediti finanziari dalla rete parentale in Italia. In altri casi ancora il bisogno di ottenere migliori opportunità lavorative ha portato gli intervistati ad inserirsi di nuovo, o alcuni per la prima volta, nel distretto della pietra di Luserna dove potevano sfruttare l'esperienza lavorativa acquisita in Trentino³¹⁹. Tuttavia i migranti incontrati, fuoriusciti dal distretto, hanno fallito nelle

³¹⁷ Secondo una mediatrice culturale cinese è anche possibile che, se alcuni cinesi fuoriescono dal distretto del porfido, rimangano in Trentino a lavorare nel settore della ristorazione o del commercio. “*se decidono [i migranti cinesi] di cambiare settore in quali altri settori è che lavorano qui? In Trentino? [...] oltre il porfido settore forte è ristorazione e il commercio. Questi due fondamentalmente e lavorano come dipendenti? Come dipendenti*” (Mediatrice culturale e linguistica, Provincia di Trento).

³¹⁸ Dalle parole degli intervistati, infatti, ho appurato che le mogli avevano l'intessere di costruire con il marito un rapporto lavorativo e di coppia comune. Un progetto che il lavoro nel distretto non consentiva ma la cui importanza, come mette in rilievo Ceccagno (2007), resta cruciale per i migranti cinesi.

³¹⁹ Come si è visto anche dalle interviste precedenti vi è una connessione molto forte tra il distretto del porfido di Trento e quello della pietra di Luserna di Barge e Bagnolo Piemonte. Questo non solo perché i datori trentini reclutano manodopera soprattutto cinese nel distretto torinese, ma anche perché i migranti cinesi emigrano in cerca di opportunità lavorative vantaggiose tra i due distretti. Come sostiene Beccatini (2000), dunque, il distretto è caratterizzato da un interscambio continuo con il mondo esterno e da flussi migratori in entrata ed uscita facilitati, come sottolinea Ceccagno (2003), dall'elevata mobilità territoriale dei migranti cinesi pronti a trasferirsi in breve tempo da un posto di lavoro all'altro. Chen Kun, per esempio, è fuoriuscito per un periodo dal distretto trentino per

loro aspirazioni imprenditoriali anche a causa di frodi finanziarie subite dai soci italiani. Per cui, come si apprende dalle parole di un intervistato, hanno fatto ritorno nel distretto e, grazie alla rete soprattutto etnica ma anche parentale, sono stati di nuovo reintegrati in questo contesto. Sapevano, infatti, che in Trentino potevano spendere un'esperienza lavorativa pregressa e ottenere un'occupazione stabile.

Li Yanzhi, dopo aver lavorato circa un anno per una ditta italiana di Lases nella I lavorazione, ha effettuato varie esperienze lavorative come autonomo in differenti contesti fuoriuscendo ed entrando più volte dal distretto trentino. Nel momento in cui è fallito il suo progetto imprenditoriale Li Yanzhi ha deciso di reinserirsi stabilmente nel distretto poiché sapeva che, dal punto di vista professionale, non aveva alternative che gli potessero garantire una condizione lavorativa solida.

“Perché allora ha cambiato lavoro visto anche che era così affezionato a questo datore di lavoro [italiano titolare di una ditta a Lases]? Praticamente lui dice che si trattava di un lavoro dipendente, quindi non si poteva guadagnare un granché insomma. Magari sperato di mettendosi in proprio si poteva guadagnare molto di più [...] da Lases fino ad ora quante in quante ditte ha lavorato? [...] Lases è andato a Milano ad aprire una fabbrica tipo di borse [...] ha fatto per due anni. Lavoratore autonomo? [...] dopo questa attività [dopo il primo lavoro nella I lavorazione in una ditta italiana di Lases] cioè si sente molto stanco [...] quindi gli hanno consigliato di aprire [...] una fabbrica di vestiti che si guadagna molto di più. Siccome loro non, sia lui che sua moglie, non avevano esperienze delle attività in fabbriche di vestiti [...] sono andati nella fabbrica di sua sorella, sua sorella ha aperto una fabbrica di vestiti. Per quanto tempo sono rimasti a lavorare nella fabbrica della sorella? Praticamente sta sono stati nella fabbrica di sua sorella dall'Ottobre del 2002 fino a mese di Agosto del 2003 [...] praticamente lavorava nella fabbrica di sua sorella, guadagnava poco però. Le spese erano grandi perché sua moglie aveva partorito, poi aveva comprato anche la macchina insomma. Dopo il 2003 ha deciso di tornare in Trentino nel distretto del porfido? Sì. E dov'è andato? [...] è andato a Fornace [dove ha lavorato fino al 2008 in una ditta italiana nella I lavorazione] [...] Dopo di che? Nel 2008? Tramite sempre lo stesso amico [che gli aveva dato la possibilità di trasferirsi in Trentino] gli ha presentato questo nuovo lavoro [...] a Forlì [...] Nel 2008 è andato a Forlì. Sempre spaccava le pietre nella cava. Anche a Forlì? Sì [...] portavano queste pietre da lontano [...] Ed era una fabbrica italiana? Sì, sempre italiana [...] lavorava in attività autonoma non era dipendente [...] Ha aperto il laboratorio insieme a questo suo amico? Sì ha aperto un laboratorio tutto suo e praticamente ha portato da qui due cinesi. Dal Trentino? Dal Trentino sì, poi ha preso altri due cinesi e quindi erano in totale in cinque. Per quanto tempo ha lavorato in questo laboratorio? Durata 45 giorni [...] perché quello italiano che li dava lavoro [...] era molto furbo [...] E chi era questo italiano? Da dove proveniva? Comunque dal sud [...] ha perso 6.000 euro con questa attività autonoma. E dopo? [...] è andato a Milano [...] sono stati lì fino 2009 [...] Che cosa faceva? E' andato Milano [...] ha iniziato a cercare qualche attività propria in settore di borsa [...] però non ha trovato nulla [...] poi andato Ancona ad Ancona [...] non ha trovato niente [...] poi tornato a Milano [...] poi si è messo nella

inserirsi in quello torinese. Dalle sue parole comprendo come, suoi connazionali, siano emigrati dal distretto di Barge a quello di Trento perché in quest'ultimo la presenza cinese è ridotta per cui i migranti credono siano maggiori le possibilità lavorative. “Mi ha detto che ha lavorato anche a Torino. Dove ha lavorato? Nel distretto della pietra? Ha lavorato per circa un mese da un datore di lavoro cinese a Torino. Dove ha lavorato? Sempre a Torino. In che distretto? Barge [...] Come mai è andato a Torino a lavorare? Come ha trovato questo lavoro? Perché da Trento a Torino? Perché lui conosce quel datore di lavoro cinese e lo ha chiamato telefonicamente e gli ha chiesto di andare lì a dare una mano. Perché non si è trasferito là? Però signor Chen dice che l'amico [...] di Borgo ha ancora delle possibilità di lavoro quindi ha scelto di tornare a Pergine [...] Si guadagna più o meno uguale a Barge che in Trentino come stipendio? Dice che lo stipendio più o meno è uguale circa 1000-2000 euro [al mese]. Lavorava come posatore a Barge? Sì sempre come posatore ha lavorato [...] Ci sono parecchi cinesi che da Torino vengono in Trentino a lavorare o viceversa? Secondo signor Chen soprattutto due anni fa c'era tanti cinesi che venivano da Torino e invece proporzionalmente ci sono molto meno minor parte che vanno a Torino. Come mai secondo lei? Perché qui ci sono più possibilità lavorative? [...] Lui dice che ci sono più posti di lavoro qui e la retribuzione è meglio insomma. Migliore? Sì, esatto” (Chen Kun, Pergine).

ricerca del bar [...] ha fatto una ricerca per due, tre mesi non ha trovato nessun bar che li andava bene [...] praticamente nel mese di Gennaio del 2009 è ritornato in Trentino [...] nel mese di Marzo è andato a lavorare per un italiano nella coltivazione delle fragole. *Per quanto tempo?* Per 10 giorni circa [...] *Quando è tornato nel distretto del porfido?* Nel mese di Aprile praticamente. *Di quest'anno?* Nel 2009 [...] *Lei ha sempre rincorso questo sogno del lavoro autonomo?* Sì, sempre avuto [...] il sogno c'è sempre però è venuto molto meno dopo 2008 [anno in cui ha avuto un'esperienza fallimentare con una propria attività] [...] sua moglie ha perso fiducia insomma nei suoi confronti, quindi ha fatto venire molto meno questo sogno di avere una propria attività [...] *Dopo questa peregrinazione del 2008 e 2009 a Milano per cercare di avere un'attività autonoma [...] ritornare nel distretto del porfido era l'unica alternativa che le rimaneva applicando le sue conoscenze [...] oppure lei è anche attratto da questo lavoro [...]?* Perché è rimasta solo questa strada [...] le altre cose non poteva più farle” (Li Yanzhi, Pergine)

Nonostante lavorare nel distretto del porfido rappresenti l'inserimento in un contesto lavorativo stabile, se pur indebolito nelle sue potenzialità dalla crisi attuale, l'uscita da questo settore e la ricerca di occupazioni alternative rimangono per alcuni intervistati opzioni valide e realizzabili in breve tempo. Dalle loro parole apprendo che probabilmente, a causa della crisi economica che ha colpito il distretto e la riduzione di offerta lavorativa sul lungo periodo, rimanere in questo contesto significa investire in un settore le cui prospettive di impiego della manodopera sono limitate.

“[...] poi a Torino che cosa andrà a fare? Dice che ha lavorato nel settore porfido per tre anni e la sua sensazione non è un lavoro che ha lungimiranza, non vede lungimiranza in questo lavoro [...] quindi vuole cambiare un altro lavoro” (Guo Jin, Lavis)

“tu pensi che continuerai a lavorare in questo settore ancora per quanto tempo? Il signor Chen dice di lavorare in questo settore ancora circa per due anni e dopo pensa di tornare in Cina [...] *pensi che riuscirai a trovare qualsiasi tipo di lavoro al di fuori del porfido?* [...] ha detto che fuori dal settore porfido può anche trovare un altro lavoro tipo nel settore tessile” (Zhou Jiawei, Lavis)

3. La transizione al lavoro autonomo

Le reti familiari-parentali ed etniche cinesi come si è visto garantiscono manodopera, non solo all'imprenditoria cinese operante nel distretto del porfido, quanto all'ampia varietà di imprese. I network consentono, inoltre, sia la fuoriuscita dal distretto di manodopera che il suo ritorno alimentando un flusso migratorio continuo che interessa più realtà aziendali, connettendo il distretto lapideo trentino ad altre realtà distrettuali. Dai dati di ricerca emerge che l'importanza della famiglia nucleare ed allargata e dei rapporti di *guanxi*, con soggetti esterni ad essa, si riconferma rilevante anche in merito alla prospettiva imprenditoriale.

Come accennato all'inizio del Capitolo l'imprenditoria cinese nel distretto del porfido si restringe solo a poche ditte individuali, di cui la maggior parte operanti nella posa in opera. Diversamente dal settore della ristorazione, in quello lapideo trentino non si riscontra una leadership imprenditoriale cinese, ma una debole presenza autonoma che si inserisce in un contesto economico locale dominato dalle aziende trentine. Tuttavia lo spirito imprenditoriale cinese spinge i migranti a cercare opportunità di

avanzamento economico e di maggiore qualifica professionale, poiché la loro esperienza lavorativa come si vedrà meglio in seguito si riduce a mansioni tecniche e ripetitive uguali nel tempo. Questa condizione di bloccata mobilità entra fortemente in contrasto con lo spirito imprenditoriale dei cinesi di Wenzhou. Pertanto, riprendendo la teoria dello svantaggio (Light et al., 1994), la prospettiva di una crescita lavorativa bloccata spinge i cinesi verso l'unica via per conseguire il miglioramento economico, che è quella imprenditoriale simbolo di potere di fronte all'intero lignaggio. Si tratta di una possibilità di realizzazione, non solo del singolo, ma dell'intera famiglia perseguita in un contesto così marcatamente "trentino" dove la presenza straniera è relegata per lo più alle mansioni meno qualificate.

L'aspirazione verso il *self-employment* rileva, dunque, come l'apporto che le reti familiari-parentali ed etniche cinesi forniscono al futuro *laoban*, come già sottolineano studi internazionali (Chan, 2006; Chan e Chiang, 2006; Wong, 2005; Benton e Pieke, 1998; Ma Mung, 2005), sia basato sull'interazione dei legami "forti" come di quelli "deboli". Dalle interviste, infatti, emerge che tra i 6 intervistati³²⁰ che su 26 lavorano come artigiani la maggior parte ha chiesto ed ottenuto capitale finanziario da familiari e parenti residenti in Trentino³²¹, per poter acquistare i macchinari necessari, e ad un tempo ha aperto linee di *guanxi* con amici e colleghi. Come spiega una mediatrice culturale cinese, infatti, è più conveniente per il migrante stringere *guanxi* con membri della rete etnica stabiliti sul territorio dove egli risiede. Questo implica l'apertura di scambi e rapporti economici tra il migrante e i *tongshi* (colleghi) e *tonxiang* (compaesani) che si svilupperanno nel tempo e che gli consentiranno di irrobustire la sua influenza a livello territoriale³²².

"[...] più facile un cinese quand'è necessario di chiedere un prestito verso una persona che conosce bene in Italia invece che andare in Cina chiedere un parente stretto. *perché?* [...] primo: la famiglia in Cina non so se economicamente riesce a sostenere loro richiesta [...] il secondo: siccome in Italia i cinesi [...] devono lavorare sodo, mettere via soldi per fare attività, allora quello che sicuramente ha messo via non è sufficiente per chiedere prestito, quindi è più facile chiedere a un compaesano in Italia perché chiedendo prestito da compaesano. Un domani li restituisce questo fa attività perché

³²⁰ Di questi 6 intervistati 3 lavorano come cubettisti e 3 come posatori.

³²¹ I parenti rimasti in Cina non sono stati coinvolti nella scelta imprenditoriale degli intervistati. Questi ultimi, infatti, conoscendo la situazione di precarietà economica in cui vivono i parenti hanno preferito solo informarli della loro scelta senza sottoporre loro ulteriori richieste.

³²² E' da precisare che, non tutti gli intervistati, hanno ammesso di preferire l'apertura di *guanxi* con amici e colleghi ricercando piuttosto l'appoggio esclusivo della rete familiare-parentale. In particolare Wu Zhenhai, un signore di 47 anni che lavora nel distretto del porfido dal 2003, nel momento in cui ha aperto Partita Iva nel 2006 e acquistato i macchinari utili per la posa ha preferito rivolgersi solo alla rete familiare che a quella etnica ammettendo così di aver voluto evitare future *guanxi*. Come sostiene Yan (1996a), infatti, le *guanxi* fanno riferimento ad un sistema di favori e di obbligazioni che possono attraversare le generazioni e legare i soggetti in un rapporto costrittivo nel tempo. "Perché quando doveva acquistare le attrezzature non ha chiesto soldi in prestito ai suoi amici? Non voleva aprire linee di *guanxi* con suoi connazionali? Signora Wu e signor Wu dicono che hanno preferito di chiedere prestito ai propri parenti, perché è meglio di avere un rapporto di debito con i propri parenti che con li amici, perché non vuole aprire questo rapporto di debito di *guanxi* con gli amici. Che differenza c'è per un cinese tra chiedere soldi ai parenti e agli amici? [...] Quanto pesa ad un cinese chiedere un prestito agli amici anziché ai parenti? Vivete questo come una cosa più pesante? Signora Wu dice che tutto dipende se hanno un rapporto [...] di prestito di soldi [...] se loro hanno avuto già un precedente rapporto di prestito allora loro possono anche chiedere prestito [...] siccome loro non hanno mai avuto il rapporto di prestito con gli amici, quindi loro preferiscono di avere questo rapporto con i propri parenti" (Wu Zhenhai, Meano).

sicuramente prima o poi hanno bisogno [il credito quando aprirà la sua attività richiederà indietro i soldi prestati]. Quasi una catena, una cosa quasi ovvio [...] *Mentre tu dici se io chiedo un prestito al mio parente in Cina non è detto che poi lui faccia un'attività quindi poi mi chieda i soldi?* No è più facile girare in questo modo, cioè io ti chiedo un prestito [...] fosse un domani tu avessi bisogno io obbligo a darti. Quindi non ho bisogno di spostare denaro dalla Cina in Italia, ma da qui a qui [...] *il prestito si chiede alla stessa somma che si è chiesta all'inizio?* Sicuramente io ti chiedo minimamente la somma che ti ho dato, poi se possibilmente darmi di più se ne ho bisogno sono più contenta più che felice, dipende attività come è, dipende che disponibilità [...] *secondo te il fatto che ci sono parecchi nuclei famigliari e poche famiglie estese ricongiunte fa sì che il cinese sia per forza più legato agli amici e compaesani?* Certo [...] che si trovano qui vicino [...] perché tra un cinese che è lì conosciuto proprietario porta buona parola per suoi amici o parenti e così via” (Mediatrice culturale e linguistica, Provincia di Trento)

La decisione, dunque, di transitare ad una posizione autonoma è stata assunta dai cinesi intervistati, prima di tutto, perché desiderosi di conseguire una mobilità economica. Dall'altra, perché sostenuti dal capitale economico apportato dai membri della famiglia nucleare, allargata e dalla rete etnica come dai risparmi dell'intera famiglia. I dati di ricerca, inoltre, mettono in evidenza un ulteriore aspetto che riguarda l'imprenditoria cinese. Se i risparmi del migrante e il capitale finanziario messo a disposizione dalle reti informali non è sufficiente per intraprendere l'attività il migrante contrae un mutuo bancario. Quest'ultima ipotesi può essere assunta dal singolo in modo indipendente ma, in altri casi, vede il coinvolgimento dell'artigiano o imprenditore italiano per cui il migrante cinese aveva lavorato come dipendente. Dalle interviste effettuate agli artigiani cinesi, come ai lavoratori dipendenti, vengo a conoscenza che nel distretto è prassi che i migranti, non solo cinesi, siano spinti dagli artigiani e imprenditori italiani ad aprire una posizione autonoma. In tal modo, continuano a stazionare nel laboratorio come cubettisti o proseguono come posatori, ma in qualità di terzisti. Le ditte individuali cinesi, dunque, diventano esempi di subfornitura che, come sottolinea Dei Ottati (2009), sono l'espressione della divisione del lavoro tra imprese quale uno dei principali processi del distretto. La ricerca, dall'altro, conferma quanto è stato notato da Ambrosini e Boccagni (2004) in merito all'imprenditoria straniera in Trentino. Come gli studiosi evidenziano, infatti, così io stessa noto che l'imprenditoria cinese nel distretto lapideo è un “lavoro pseudo-autonomo”, esito obbligato delle scelte dell'ex datore di lavoro, che dà vita a “para-imprese” in cui l'artigiano si espone al rischio di una dipendenza unilaterale con l'azienda italiana. Pertanto, soprattutto nell'acquisto dei macchinari per la lavorazione del materiale grezzo e delle attrezzature impiegate per la II trasformazione (es: macchinari per la lavorazione, pala meccanica per il trasporto del materiale, ecc), trattandosi di cifre elevate la contrazione di un mutuo è necessaria e l'imprenditore italiano funge da garante con la banca³²³. In alternativa, gli

³²³ Rispetto alla II trasformazione, l'investimento economico necessario per aprire una ditta nella posa in opera è di molto inferiore. Per questo parecchi lavoratori cinesi preferiscono transitare alla posizione autonoma come posatori, soprattutto se hanno acquisito un'esperienza in questo settore, che come modellatori di pietre. Infatti Hu Chenglong, un uomo di 45 anni single e padre di un figlio arrivato in Italia nel 2000 dopo un'esperienza di alcuni anni nel distretto come posatore, ha aperto nel 2006 la sua Partita Iva scegliendo di continuare in questo comparto proprio per le spese ridotte. *Perché lei ha deciso di fare il lavoratore autonomo come posatore e non si è dedicato alla II lavorazione?* [...] Signor Hu dice che alla fine [...] investire come posatore [...] serve una risorsa economica molto inferiore [...] rispetto come investimento nella II lavorazione. *A quanto ammonta più o meno l'investimento economico per diventare [...] posatore?* 2.000 euro [...] perché la macchina l'aveva già, quindi gli serviva i capitali

intervistati firmano un contratto di affitto con l'imprenditore italiano per l'uso delle trincee per la lavorazione e di altre attrezzature, come per stazionare in un'area del piazzale del laboratorio.

Il signor Wang Pei, dopo una lunga esperienza nel distretto del porfido, ha deciso di aprire Partita Iva continuando a lavorare nella II trasformazione. In questa scelta, nata dalla proposta dell'artigiano trentino per cui aveva lavorato, è stato appoggiato dalla moglie e dai figli. Grazie a loro, come a parenti ed amici, ha potuto acquistare i macchinari necessari a cui ha aggiunto la sottoscrizione di un mutuo.

"[...] in che momento è diventato lavoratore autonomo, in che anno? 2008 [...] perché lei ha deciso di aprire una sua ditta nella lavorazione del porfido? [...] all'inizio aveva pensato [...] di aprire un ristorante o abbigliamento però lui ha detto che non capiva quelle cose, perché quando era in Cina [...] un po' simile questo campo [...] poi ormai lavorato così tanti anni e lui ha detto che questo lavoro [...] lui è piaciuto, ha preso un po' di emozione per questo lavoro [...] quando lui vede un pezzo di pietra [...] buono materiale, lui ha un'emozione con questa pietra! [...] poi c'era qualche datore italiano aveva fatto proposta: "[...] se tu fai questa lavorazione [...] tra noi costruiamo un rapporto, una collaborazione", e lui aveva calcolato un po' magari che si potrebbe guadagnare di più, quindi lui ha accettato [...] lui ha fatto un conto [...] l'imprenditore italiano praticamente ha detto: "Se io ti porto i cubetti del porfido e li tagli, tu come lavoratore autonomo puoi guadagnare di più che come dipendente?" Si, si perché lui ha lavorato tanti anni come dipendente, sapeva come avesse calcolato [ha fatto il conto sul guadagno che avrebbe preso come artigiano] [...] lei quante macchine per la lavorazione del porfido ha? Tre. E ruspe? [...] Ha solamente queste tre macchine o ha altre macchine? Pala [...] quello affitta. Affitta? Si, affitta. Hanno tre macchine per le portate affitta [per portare il materiale affittano la pala] [...] Da chi è che affittano questa macchina? [...] lui chiede pala, affitta, pagano [al datore di lavoro trentino] non lo so quanto 100 euro forse, 200 euro al mese [...] quanto è stato costoso mettersi improprio? [...] lei ha dovuto comprare delle attrezzature, delle macchine? [...] hanno tutti comprato impianti [...] avevano chiesto soldi dalla banca, da parenti [...] per comprare le sue varie attrezzature ha dovuto praticamente chiedere soldi alla banca oppure [...] a parenti [...] ma parenti e amici in Italia o in Cina? Qui [in Italia] oltre a darle soldi l'hanno aiutata anche in altro modo? [...] principalmente hanno chiesto soldi dalla banca [...] e agli amici avete chiesto soldi? [...] cioè lei ha chiesto spontaneamente soldi a queste persone? [...] [moglie e marito rispondono] Si hanno detto che, quando hanno chiesto soldi a parenti e amici [...] da persone cinesi normale [è normale tra cinesi] Signor Wang Pei ha già restituito i soldi che le sono stati prestati dagli amici e dai famigliari [...] addirittura due anni dopo danno indietro [...] E lui praticamente versa il denaro [...] a famigliari e amici [...] oppure glielo da quando ce l'ha? [interviene la moglie e l'interprete mi spiega] la famiglia cinese è così [...] una mano così insieme, una mano è così cinque, cinque dita tutta insieme [...] sua moglie e sua figlia e suo figlio tutti lavoravano [...] due o tre mesi e dopo loro possono saldare quel salario [quella somma] [...] è stato un aiuto economico sufficiente quello che i vostri famigliari e amici vi hanno dato oppure [...] avete praticamente dovuto aggiungere molto con la banca? Si più o meno una parte qui, una parte alla banca [una parte del denaro è stata coperta da parenti e amici e una parte dalla banca]" (Wang Pei, Lavis)

Lu Binbin è stato appoggiato nella scelta di diventare autonomo dalla famiglia desiderosa che lui si arricchisse. Tale decisione è stata sollecitata da un imprenditore italiano che, volendo dedicarsi solo alla commercializzazione dei cubetti di porfido, intendeva trovare un artigiano che subentrasse nella lavorazione degli stessi. Lu Binbin, accettata la proposta dell'imprenditore, ora deve lavorare per pagare il mutuo contratto per l'acquisto dei macchinari, il cui garante è il titolare italiano. Qualora Lu non riesca a pagare la rata mensile del mutuo, il rischio è che venda all'imprenditore i cubetti di

per acquistare le attrezzature. *Che attrezzature servono per fare il posatore? [...] Signor Hu dice che sono delle attrezzature piccole [...] tipo martello, oppure tipo righello"* (Hu Chenglong, Pergine).

porfido ad un prezzo inferiore a quello stabilito nel contratto, proprio perché questi è garante nei confronti della banca. In tal modo, Lu è aggravato sia dalla responsabilità della produzione, che dal rispetto dell'accordo iniziale con l'imprenditore italiano.

“Nel 2004 lei ha fatto il salto di qualità che tutti i cinesi vorrebbero fare cioè mettersi in proprio [...] Perché lei ha, dopo 4 anni di lavoro dipendente, nonostante si trovasse bene in quella ditta pensato di fare questa progressione lavorativa e quindi di prendersi questo impegno e questa responsabilità? [...] obiettivo principale per poter guadagnare più soldi rispetto a un lavoro dipendente. E secondo lei è stato realmente vantaggioso mettersi in proprio a livello economico? Ha detto che sì sicuramente si guadagna molto di più [...] quanto lei adesso riesce a guadagnare come lavoratore autonomo? Circa 3000, 4000 [euro] Si è consultato con sua moglie? [...] è una decisione sua. [...] Quando ha deciso di mettersi in proprio ha informato i suoi parenti in Cina o solo sua moglie che era qui? Sicuramente ha detto suoi amici, suoi parenti insomma per questa decisione abbastanza importante [...] Erano d'accordo? [...] sì erano favorevoli [...] Adesso lei lavora il porfido? Posa in opera? [...] sempre la stessa mansione, cioè la II lavorazione. Lui ha comprato dei macchinari per poter farlo. Quanti macchinari ha comprato? Più o meno quanto le è venuta la spesa della macchina [...] ha comprato quattro macchinari: ogni macchinario costava 10.000 euro, quindi per un totale di 40.000 euro [...] si è rivolto alla sua famiglia, ai suoi amici che aveva qui per recuperare questi soldi o ce li aveva lei questi soldi? [...] ha chiesto un prestito alla banca per poter fare questo investimento. Quindi un mutuo? Un mutuo esatto. E lei ha finito di pagare questo mutuo o no? Sì, nell'anno scorso ha estinto tutto [...] ma nella logica cinese non sarebbe stato più facile rivolgersi ai familiari in Cina o a degli amici in Italia per chiedere questi soldi? Perché rivolgersi alla banca? [...] perché non c'era un familiare che poteva aiutare in questa cifra qua, quindi ha chiesto il prestito [...] non aveva disponibilità proprio economica di poter dare un 40.000 euro per fare questo investimento. Lei aveva questo zio in Trentino: non poteva per esempio chiedergli un prestito che poi avrebbe ridato? [...] il discorso è questo: c'è questo imprenditore italiano [...] fa garante per questo prestito, per questo investimento di 4 macchinari [...] alla banca [...] quando lui non riesce a vendere le pietre [...] quindi non c'è un'entrata sarà questo imprenditore italiano a pagare questo prestito. Alla banca? Alla banca [...] quindi ha detto se io prendo prestito dai parenti devo restituire comunque, invece con questa forma qua al signor Lu conviene di prendere prestito dalla banca, con questa garanzia di questo imprenditore [...] il signor Lu vende pietre già modellate a questo imprenditore italiano che vende a sua volta a uno praticamente, quindi signor Lu vende le pietre [...] a un prezzo inferiore rispetto al normale [...] quindi se lui non riesce ad avere una buona entrata un mese, il favore che l'imprenditore gli fa di pagare il mutuo in banca, viene contraccambiato vendendo all'imprenditore le pietre a un prezzo inferiore rispetto a quello che dovrebbe. Giusto? Esatto, esatto [...] Come ha conosciuto questo imprenditore italiano? [...] tramite questo amico che lavorava già questa fabbrica [...] il capannone del signor Lu prima era di un altro imprenditore italiano che ha rinunciato [...] tramite un amico del signor Lu che era un operaio di questa fabbrica l'ha chiamato se vuole diventare il padrone insomma in quel capannone. Quindi lui è andato lì a vedere il capannone con i macchinari [...] quindi ha deciso di fare [...] di diventare un lavoratore autonomo. Ma questo imprenditore italiano a cui vende il porfido come l'ha conosciuto? [...] questo imprenditore che li ha fatto garante era ex proprietario della fabbrica del signor Lu. Adesso si occupa soltanto della vendita delle pietre, non si occupa più della lavorazione e della produzione [...] Questo imprenditore italiano che le ha permesso di lavorare sotto il capannone è stato anche lui ad invogliarla ad aprire la partita iva? Sì, sicuramente sì è collegato perché se lui non faceva il garante lui non prendeva quella fabbrica” (Lu Binbin, Pergine)

Simile al percorso di Lu Binbin è quello di Liang Tianling che, incitato dall'artigiano trentino per cui aveva lavorato 3 anni, ha deciso di continuare nel comparto della II trasformazione come artigiano. Nel suo caso l'apporto del network familiare-parentale ed etnico, per ottenere il capitale finanziario necessario per l'acquisto dei macchinari, è stato affiancato dall'investimento dei risparmi di Liang e dalla contrazione di un mutuo. Il garante è il titolare stesso del laboratorio al quale Liang paga anche l'affitto del piazzale per ogni macchinario.

“Nel 2007 lei apre la partita Iva e diventa lavoratore autonomo. Di chi è stata l'idea? I: signor Liang dice che ha iniziato la partita Iva da Febbraio del 2008 [...] è stata idea del signor M. che li ha detto siccome c'era crisi molta, siccome voleva vendere dei macchinari, quindi ha suggerito al signor Liang di comprare questi macchinari [...] M. le ha suggerito che se lei avesse lavorato per lui come terzista avrebbe avuto più guadagno? Sì signor M. li ha proposto che signor Liang aprisse un Partita Iva, che acquistasse i macchinari [...] come un terzista perché lavora per la ditta di M. Poi c'era un accordo per ogni quintale di pietre quanto veniva pagato [...] Quindi lei comprava il grezzo da M. e vendeva a lui il prodotto finito, giusto? Sì, esatto. Quindi lei era mosso dalla prospettiva di guadagnare di più con la partita iva? Signor Liang dice che all'inizio idea era quello, però dopo anche se la realtà è andata diversamente. Perché non ha pensato di investire in un altro settore che non fosse il porfido? Signor Liang dice che [...] per passare a un altro settore ci vuole innanzitutto la capacità e soprattutto [...] ci dev'essere la specialità [...] ci vuole la conoscenza linguistica [...] Quante macchine ha comprato da M.? [...] Cinque macchine [...] e la ruspa [...] in totale lui ha speso 38.000 euro [...] ha pagato una parte risparmio suo e una parte hanno prestato dagli amici [...] ha chiesto un prestito di 5000-6000 euro dai suoi amici [...] non ha comprato la ruspa perché era un investimento maggiore quindi ci ha voluto poco [non ha impiegato un ingente capitale] [...] La ruspa lei l'ha comprata o l'ha presa in affitto da M.? [...] oltre i 38.000 euro che ha investito ha chiesto un mutuo alla banca di [...] 108.000 euro alla banca per comprare la ruspa [...] Questo mutuo l'ha fatto da solo o con M.? Allora il mutuo è in nome di signor Liang, però come garante il signor M. Ha investito molto. Dice ha avuto perdita [...] ogni mese deve pagare 1500 euro per mutuo [...] Lei paga un affitto a M. per il piazzale? L'affitto costa [...] 3.800 perché costa 800 senza iva per ogni macchinario [...] I 1500 euro del mutuo banca sono divisi tra lei e M. o sono solo a suo carico? Paga solo signor Liang da solo [...] I soldi in prestito li ha chiesti ad amici d'infanzia o a compaesani? [...] ha un prestito che ha preso sia in parte dai parenti, sia dagli amici [...] ha chiesto i soldi solo ai parenti e agli amici di Trento [...] in quanto tempo è riuscito a restituire questi soldi agli amici e ai parenti? [...] ha restituito questo debito nel primo anno. Che parenti ha a Trento? ci sono le famiglie di due sue sorelle e tre nipoti dei fratelli [...] Gli amici ai quali ha chiesto il prestito lavoravano nel porfido oppure no? Sì, esatto [...] è la prima volta che rivolge a propri amici per un prestito [...] si sono conosciuti quando era in Cina. Sono amici dello stesso distretto? Sì, esatto, sono proprio del suo [distretto di Qing, Zhejiang] [...] non si è rivolto a parenti a Torino ed amici in Cina per chiedere soldi? Signor Liang dice che troppo lontano, perché tanto si tratta di una cifra contenuta per chiedere un po' di soldi, spendi anche più di benzina” (Liang Tianling, Trento)

Per i migranti cinesi, quindi, la transizione al *self employment* è sia il risultato di una scelta personale sostenuta dalla famiglia nucleare, quanto del rapporto maturato nel tempo con l'imprenditore italiano. Tuttavia dai dati di ricerca emerge che diventare *laoban* non è, per i cinesi incontrati, una condizione che ha garantito loro una reale progressione dal punto di vista delle competenze acquisite e dello status socio-economico raggiunto. Se questo avviene, riguarda pochi casi ma, nella gran parte, essere *laoban* non è sinonimo di un reale miglioramento conoscitivo-professionale per il soggetto. In tal senso, la prospettiva del *self-employment* permette di rilevare in modo ancora più netto la differenza tra il settore della ristorazione e quello del porfido. Infatti se nel primo i ristoratori cinesi mostrano una complessiva libertà di azione nella gestione della loro attività, nel secondo la condizione degli artigiani cinesi, come spiega un esperto intervistato, è inquadrata in un *framework* costrittivo dato dal contesto distrettuale che incide direttamente sulla loro crescita e affermazione economica. Essere *laoban*, inoltre, non cambia di molto la situazione lavorativa di un migrante cinese: sia i cubettisti che i posatori continuano a mantenere le stesse mansioni svolte come dipendenti; ed il loro margine decisionale come lavoratori autonomi rimane minimo.

“[...] negli anni '90 alcune ditte artigiane [gestite da immigrati non solo cinesi] hanno cercato di competere con le grandi aziende cercando sbocchi sul mercato per il proprio prodotto, però gli hanno subito tagliato le gambe a meno che non fossero ditte che in qualche modo facevano comodo cioè rientravano nella cerchia, potevano essere gestite dal parente del gran imprenditore [...] in qualche modo non dava fastidio. Però a tutti gli altri gli hanno tagliato le gambe nel momento in cui hanno cercato degli sbocchi sul mercato autonomo, per cui il mercato è saldamente nelle mani dei grandi cavaatori [...] la testa e la coda sono nelle loro mani [...]” (Portavoce “Comitato Dignità”, Trento)

In particolare per chi opera nella II trasformazione, come si apprende dall'intervista a Lu Binbin e come spiega un sindacalista della CGIL, è particolarmente vincolato all'ex datore di lavoro da un accordo nell'acquisto del grezzo e nella vendita del prodotto finito, secondo un prezzo concordato solo a quest'ultimo. Da parte sua, l'artigiano straniero deve riuscire a coprire i costi rimanendo al di sotto di un tetto di guadagno che l'azienda gli impone.

“[gli imprenditori nel porfido] salvo sempre le rare eccezioni, è tutta gente che prima faceva l'operaio dipendente. Ha avuto la fortuna e si è inventato imprenditore, poi alle prime difficoltà [...] c'è stata un'operazione subdola [...] chiedevano ai loro dipendenti soprattutto agli stranieri macedoni e marocchini che facevano la seconda lavorazione [...] che era diventata un'attività a poco valore aggiunto di mettersi in proprio: “Ti affitto la macchina, ti affitto il piazzale, io ti vendo il materiale, io te lo compro. Così tu hai l'illusione di essere artigiano Non rendendosi conto questi che erano col cappio al collo perché la condizione era: “solo a me”. Non ad altri? Non ad altri: “Guai a te, perché se io scopro che [vendi ad altri] finisce la commessa”. Quindi [...] erano letteralmente [...] dei lavoratori subordinati [...] non li considero veri e propri imprenditori [...] questi sono stati chiamati dall'imprenditore, dall'impresa madre a fare quello che non facevano più gli altri, hanno sostituito i macedoni e i trentini [...] e loro non hanno una capacità imprenditoriale di muoversi autonomamente sul mercato, gli viene impedito [...] diventano funzionali per l'impresa madre per abbattere i costi [...] io terziarizzo a te [...] però tu lavori solo con me quindi che artigiano sono se lavoro solo per te? Non mi lasci l'autonomia di crearmi un mercato, no? Delle committenze, una struttura [...] nessuno di loro ha la titolarità della concessione, loro sono solo terzisti [...] Perché il sistema lì si è evoluto in questo modo [...] Perché chi ha provato ad andare fuori dalle regole è stato messo in un angolo [...] quindi sono dei falsi artigiani perché in realtà sono “artigiani dipendenti” [...] tutto il fenomeno dell'artigianato salvo qualche eccezione c'è quando l'impresa artigiana [...] ha la cava e allora si lì è una vera azienda artigiana [...] qui è un lavoro “subordinato mascherato” perché “io do a te”. Si è vero che tu ti crei l'impresa, devi farti la Partita IVA [...] però vi è un unico committente [...] [facendo un esempio] “Ti do 1 euro al quintale e lì tu ti devi arrangiare”: con la paga dei dipendenti, col gasolio [...] l'affitto della macchina, la cubettatrice, la pachera [...] succede in molti casi che il datore di lavoro affitta tutto: ti affitta il piazzale, la tettoia, la gomma per bagnare il piazzale [...] dentro a quell'Euro ci sono dentro tutti i costi di dipendenti. Allora è per questo che c'è poi la speculazione [...] più risparmio su quell'euro quindi pago meno il lavoratore [...] provo a tirare un po' su la qualità del materiale [...] escogito tutto il possibile pur di...” (Sindacalista CGIL, Trento).

Il passaggio al lavoro autonomo rimanda dunque ad un illusorio status di autonomia per il migrante cinese poiché in realtà, come mi spiega un altro sindacalista della CGIL, la “spinta” all'avvio di un'impresa individuale è una modalità con cui i datori italiani trasferiscono sui dipendenti cinesi il rischio d'impresa. Al contrario, per i migranti cinesi, dotati di limitate competenze conoscitive non sempre sono in grado di comprendere appieno l'impegno assunto. Per loro il passaggio ad una posizione autonoma è significato affrontare una serie di responsabilità e di aggravii fiscali non previsti, con il rischio di non potervi far fronte con adeguati introiti.

“Tra i flussi migratori precedenti, quindi il macedone, il portoghese, il marocchino sono rimasti come lavoratori dipendenti o alcuni sono evoluti come lavoratori autonomi? [...] per la riduzione dei costi per le aziende è diventata un’esigenza: all’inizio è stato un modo per guadagnare di più, ha indotto parecchi lavoratori, prima italiani e dopo extra comunitari, a diventare partite IVA. Perché? [...] non c’era stato un turn over sui lavoratori e dopo una certa età i lavoratori si ammalano [le aziende] devono avere un costo fisso sulla produzione dei cubetti perché una Partita IVA ti dà un costo fisso. Il rischio di impresa esattamente va a cadere sull’artigiano, non va’ più a cadere sull’azienda [...] vendevano il grezzo a un prezzo e ricompravano i cubetti ad un altro prezzo [...] era finita lì: costi fissi, guadagni sicuri [...]” (Sincalista CGIL, Trento)

Un margine maggiore d’azione, invece, è quello di cui godono i posatori. Questi ultimi non solo hanno una mobilità territoriale maggiore, ma riescono ad ottenere commesse da ditte differenti, sia pubbliche che private. Questo dimostra come i cinesi in questo caso siano in grado, nonostante la difficoltà linguistica, di tessere relazioni non solo con un’azienda rilevante del distretto ma con più ditte, anche in altre città, svincolandosi dal controllo della ditta finale³²⁴.

Per esempio, Wu Zhenhai lavora quasi stabilmente per una ditta finale del distretto ma, ad un tempo, riesce ad avere commesse da altre aziende.

“Lei ha lavorato sempre per la P. E o come artigiano ha cambiato più ditte? Ci sono diverse ditte. Per la P. E. lavora in modo stabile ultimamente? Sì esatto, è in forma molto più fissa. Oltre che per la P. E. ha preso commesse anche da altre ditte contemporaneamente? Sì, esatto. Come riesce a trovare le commesse? [...] Signor Wu dice grazie al passaparola tra i datori italiani e le aziende italiane” (Wu Zhenhai, Meano).

Interessante è il percorso lavorativo di Hu Chenglong che, dopo aver deciso di mettersi in proprio con un amico, è stato lasciato da quest’ultimo che ha rinunciato a gestire l’impresa. Ora Hu riesce a portare avanti la sua ditta individuale e, dimostrando intraprendenza, interagisce con più ditte anche al di fuori del distretto trentino.

“Signor Hu dice che questo [...] amico che aveva collaborazione con lui dopo due mesi è andato via insomma perché [...] non c’era lavoro, quindi è difficile continuare [...] adesso signor Hu non ha nessuna offerta di lavoro, soprattutto per problema dell’ostacolo linguistico. Per quanto tempo ha lavorato insieme a questo collaboratore e quanto invece da solo? Ha [...] collaborato insieme con questo amico qua solo due mesi e tutto restante tempo ha lavorato sempre da solo [...] Signor Hu dice che [...] fino oggi ha sempre avuto il lavoro dalle ditte italiane. Lei ha sempre avuto lavoro dalle ditte italiane anche se non parla italiano? Come ha fatto quando il suo socio che parlava italiano se n’è andato? Allora signor Hu dice che con poco italiano che parla lui si fa capire da queste aziende italiane e coi gesti, con poca conoscenza d’italiano [...] si comunicano in questa maniera qua. Per le ditte per cui ha lavorato ha fatto il terzista? Allora praticamente dice che queste ditte italiane prendono gli appalti dal Comune, poi danno una parte del lavoro di questo progetto a loro. Si affidano agli artigiani autonomi? Esatto, esatto. Le ditte italiane che vincono gli appalti dal Comune sono di Trento o di altre città d’Italia? Praticamente sono delle ditte italiane fuori [...] dalla provincia di Trento. All’inizio aveva collaborazione con questa ditta di Bolzano, poi adesso ha avuto collaborazione con una ditta di Padova [...] I vari lavori che lei ha trovato rivolgendosi ai datori italiani che conosce fuori dal Trentino li ha trovati grazie ad altri cinesi che le hanno indicato di rivolgersi a queste ditte? Come mantiene i contatti con queste ditte? Il signor Hu dice che [...] non c’è stato nessun aiuto da parte degli amici o di qualcuno, lui [...] si è rivolto personalmente a chiedere i lavori a ogni ditta” (Hu Chenglong, Pergine)

³²⁴ Nel linguaggio comune tra gli operatori del distretto le ditte finali vengono anche denominate “case madri”.

E' da considerare, comunque, che la mancata affermazione imprenditoriale e decisionale degli artigiani cinesi nel distretto è anche dovuta al fatto che nel settore lapideo trentino non si è ancora stabilita una "seconda generazione" di giovani cinesi. Se qualche figlio, in effetti, lavora nella ditta del padre ciò riguarda pochi casi poiché, nella maggior parte, si tratta di una prima generazione di uomini adulti. Questo è un elemento che va ad unirsi alla circoscritta presenza imprenditoriale nel distretto ed indebolisce ulteriormente l'azione economica dei migranti.

Inoltre è importante aggiungere che, per qualsiasi migrante che lavora nel distretto, nell'ipotesi che l'azienda operi anche nel settore estrattivo e dunque nella I lavorazione, la possibilità di avanzamento è pressoché nulla. Questo non solo per questioni di capitale finanziario³²⁵ ma soprattutto perché, come specificato all'inizio del Capitolo, i cavatori sono solo ditte italiane. Questo è un elemento che contraddistingue la posizione dei migranti cinesi nel distretto trentino rispetto a quello, per esempio, dell'abbigliamento di Prato. Nel settore lapideo, come sottolinea un esperto incontrato, a causa della concessione "esclusiva" alle medesime ditte italiane non vi è alcuna possibilità di avanzamento per i migranti inseriti in questo contesto, in quanto destinati ad operare come terzisti. A questo si aggiunge il fatto che l'imprenditoria straniera è dominata dalla presenza macedone che è riuscita, negli anni, ad emergere oscurando l'azione degli artigiani marocchini e cinesi. Infine, gli artigiani cinesi vengono messi in una condizione di svantaggio dagli operatori economici più forti del distretto, perché dislocati in laboratori per la lavorazione del porfido situati come accennavo all'inizio nelle zone più scadenti delle cave. Per cui, il grezzo presenta una qualità inferiore che va ad incidere sui tempi di produzione, nonché aumenta la possibilità di riduzione del prezzo del prodotto finale da parte dell'acquirente.

"[...] lei mi diceva che i migranti cinesi si sono inseriti soprattutto nella II lavorazione....nella II lavorazione e dopo qua è difficile da capire, da spiegare [...] è come le cave dell'oro: c'è la cava buona e c'è la cava meno buona. Le cave buone hanno ancora tutti i lavoratori italiani; le cave diciamo meno buone e di lì a scendere si arriva alle cave dei cinesi, che sono le peggio [...] le concessioni delle cave sono in mano agli stessi concessionari da 30 anni [...] vendono il grezzo a degli artigiani, che non sono concessionari, non hanno una concessione e gli artigiani di conseguenza assumono extra comunitari, cinesi o marocchini. Come dipendenti oppure chiedono loro di aprire partita IVA? Addirittura si trova qualcuno che è l'artigiano, dell'artigiano, dell'artigiano [...] nel momento in cui decidono di aprirsi partita IVA è perché sono già arrivati ad un livello economico come lavoratori dipendenti, per cui accettano il rischio di impresa? Presumo di no [...] potrebbe essere esattamente l'inverso: che sono obbligati a fare questo. Perché sono obbligati dall'artigiano trentino? L'artigiano trentino sta facendo gli stessi passi che ha fatto 30 anni fa il concessionario, per avere dei costi fissi e non avere il rischio di impresa [...] lei dice che quella cinese non è stata una presenza che ha particolarmente inciso nelle dinamiche del distretto? Dico di no [...] perché la presenza macedone è stata talmente forte che non hanno lasciato spazio agli altri [...] i macedoni sono venuti all'inizio nel settore del porfido [...] non i marocchini, i marocchini sono qui per altre cause [...] sono venuti nel settore del porfido perché era molto redditizio [...] [ora le loro paghe] si sono ridotte ad una paga [...] perché le cave non sono più redditizie, i prezzi sono fermi da 10 anni, è aumentato di molto vivere anche in valle di Cembra" (sindacalista CGIL, Trento)

³²⁵ Lavorare nel comparto della I trasformazione richiede un investimento elevato di capitale, poiché i macchinari impiegati per la selezionatura dei blocchi costano circa 100.000 Euro.

Infine dal punto di vista del guadagno è opportuno aggiungere che, solo i primi artigiani cinesi, percepivano introiti più sostanziosi rispetto agli attuali. A causa, infatti, della crisi odierna la sofferenza economica delle ditte individuali straniere, tra le prime a risentire delle ripercussioni di un mercato in contrazione, ha colpito duramente anche l'imprenditoria cinese. Da qui ho potuto notare che alcuni intervistati, dopo aver operato come autonomi per qualche anno, hanno deciso di tornare a lavorare alle dipendenze. In merito invece ad alcuni tra i 6 artigiani intervistati, se pur abbiano espresso l'intenzione di continuare come *laoban*, hanno sottolineato la grande difficoltà a lavorare come terzisti poiché ritengono non sia più vantaggioso come negli anni passati. Infatti, la competizione interna al distretto che esaspera le relazioni tra gli operatori economici, rende sempre più difficile soprattutto per gli stranieri continuare il lavoro artigiano³²⁶. Non lamentano solo il limitato guadagno che appesantisce il rischio d'impresa, ma anche la difficoltà a procedere ai pagamenti essendo ridotta la circolazione del capitale finanziario tra le ditte finali e quelle terziste. Inoltre frequenti sono le truffe e i raggiri compiuti da attori del distretto a danno di altri, che indicano un elevato livello di esasperazione e che minacciano la fiducia alla base delle transazioni economiche, come evidenzia Dei Ottati (1992, 1995, 2003).

I casi di Mao Shaofeng e di Hu Chenglong sono esemplificativi della difficoltà dei due posatori di continuare a lavorare come artigiani, nonostante abbiano relazioni con attori economici al di fuori del distretto. Questo indica come la crisi economica incida ad ampio raggio sui rapporti economici per cui diventa difficile riscuotere il credito e far fronte alle spese che la gestione dell'azienda comporta.

“Lei considera che sia stata una buona scelta mettersi in proprio? [...] Si guadagna di più che fare il dipendente? No [...] non venivano pagati i lavori. Cioè? Non venivano pagati [...] chi gli ha dato le commesse non lo hanno pagato. Signor Ma com'è possibile? Ah! non lo so Italia come funzioni, ho perso 27.000 euro! Ha perso 27.000 euro? Ha detto nell'anno scorso ha perso 27.000 euro, lavoro a Milano [...] non ha preso 1 euro fino adesso [...] Quindi in questi quattro anni che è lavoratore autonomo è andato in perdita o in guadagno? Ha detto che né guadagnato, né perso. Ha detto che ha mantenuto [...] da mangiare per tutta la famiglia e questa casa [...] Ma ci sono stati più datori di lavoro

³²⁶ Secondo una mediatrice culturale e linguistica cinese pochi sono i terzisti cinesi che hanno mantenuto la posizione di autonomi nel corso degli anni, senza chiudere l'attività dopo poco tempo. Per conseguire questo obiettivo, alcuni di loro accettano di vendere appunto i cubetti lavorati ad un prezzo inferiore rispetto a quanto li vendevano all'azienda madre qualche anno fa. *“Senti ma nel porfido ci sono stati secondo [...] dei cinesi che in questi anni [...] hanno fatto strada? Cioè sono diventati lavoratori autonomi e sono rimasti lavoratori autonomi, cioè non hanno chiuso la partita I.V.A. [...]? [...] al momento quello di Pergine [...] quando [i cinesi] parlano, parlano spesso di lui [...] lui ha avuto dei problemi [...] abbastanza grossi [...] aveva debito verso suoi dipendenti, però il cinese parla bene ancora di lui perché lui non è riuscito a liquidare i suoi dipendenti, non è per causa sua, tutti mi spiegano così, perché la ditta di italiano non gli ha dato soldi [...] ci sono due o tre grosse aziende nel porfido e sono italiane [...] Però da quando le prime partite I.V.A. sono iniziate tra il '96 e '97 [...] tu hai visto che i cinesi hanno aperto varie partite I.V.A. poi le hanno chiuse? Sì. Cioè è durato poco? Poco, due o tre anni [...] e perché secondo te? prima parlato di competizione [...] quando [...] hanno fatto qualche anno di lavoro, hanno avuto un po' di esperienza poi hanno visto che ci sono gli altri cinesi che comincia a prendere la Partita IVA [...] allora competizione [...] e per la crisi [...] dal 1996 al 2005 sono stati degli anni buoni per loro? Buoni per loro, invece questi ultimi anni sono stati difficili [...] tu non conosci un cinese che ha continuato a mantenere aperta la Partita IVA? No. Quindi diciamo è una presenza precaria? Precaria [...] nel distretto del porfido i cinesi secondo te accettano condizioni contrattuali più basse rispetto a quello che accetterebbe un italiano [come autonomi]? Accettano sì e mi dicono addirittura nella stessa ditta accettano offerta più bassa di due o tre anni fa [...] me lo hanno detto gli autonomi che adesso è periodo molto difficile [...] piuttosto che non lavorare e restare a casa”* (Mediatrice culturale e linguistica, Trento).

che non le hanno pagato le commesse o è successo in particolare per un lavoro solo? Due, tre volte [...] ha detto che quest'anno non ha più lavorato [...] Ma cos'ha fatto in quest'anno? Solo paura [...] Perché? [...] ha paura praticamente andare a prendere [...] altre commesse [...] Quindi nel 2010 non ha mai lavorato, però ha continuato a pagare gli operai? No [...] gli operai ha detto che sono tutti licenziati" (Mao Shaofeng, Pergine)

"[...] chi prende le offerte di lavoro da parte delle ditte private rischia molto di più e guadagna molto di meno. Si rischia molto di più perché rischiate di fare il lavoro e di non essere pagati? [...] il rischio è cioè di non essere [...] pagato insomma dopo il lavoro svolto da queste aziende private [...] fino oggi ha sempre avuto il lavoro dalle ditte italiane [...] Che cosa fa per riscuotere i soldi dalle ditte italiane che non pagano? Come fa nel frattempo a pagare i suoi operai? Signor Hu dice che a fronte dell'indebitamento delle aziende italiane nei confronti suoi, lui non può fare nulla perché [...] prima o tardi gli operai deve pagare gli stipendi. Quindi per lui più che guadagno è una perdita a volte [...]" (Hu Chenglong, Pergine)

La vicenda di Liang Tianling evidenzia come sia sempre più difficile avere un introito sicuro in qualità di artigiani nel distretto conservando lo *status quo* presso la "casa madre". Dal 2008 al 2011, infatti, l'azienda di Liang ha vissuto una parabola in discesa: se prima egli guadagnava circa 280.000 Euro all'anno e impiegava operai, nell'ultimo periodo ha licenziato tutti i dipendenti, ha ridotto l'acquisto di materiale grezzo dal titolare del laboratorio e ha rivenduto a quest'ultimo parte dei macchinari. In tal modo egli lavora ancora stazionando presso il laboratorio dell'artigiano italiano con una sola macchina. Continua a pagare l'affitto per il posto nel piazzale ma, apprendo proprio dall'artigiano trentino, che ora Liang Tianling lavora come terzista per un altro artigiano cinese di Camparta.

"E' stato vantaggioso per lei dal punto di vista economico diventare lavoratore autonomo? [...] Quanto riesce a guadagnare adesso che è un lavoratore autonomo? [...] Signor Liang dice che all'inizio nel primo anno è andata anche abbastanza bene. Nel secondo anno no, perché signor M. ha abbassato il prezzo di ogni quintale che produceva da 8,7 ad ogni quintale il primo anno, il secondo anno veniva pagato soltanto 6 euro. Quindi c'è una grande differenza insomma [...] Liang ha venduto 4 macchinari a M. e ha tenuto solo uno Perché ha venduto i quattro macchinari? [...] nel secondo anno [M.] ha abbassato il prezzo [...] del prodotto, poi terzo anno M. [...] compra da solo le pietre da estrazione, quindi la qualità delle pietre sono molto più basse rispetto anni precedenti, quindi non gli conviene più di comprare [...] così tanto [...] le materie grezze da M. Quindi lei ha tenuto solo una macchina. Giusto? Sì, esatto per sé. Avendo solo un macchinario paga di meno l'affitto del piazzale? Sì [...] pagava 800 senza Iva per un macchinario [...] Lei ha iniziato a pensare che essere lavoratore autonomo sia più svantaggioso che essere lavoratore dipendente? Signor Liang dice che comunque [...] è meglio lavorare per sé che da dipendente [...] quindi adesso lui mantiene sempre questa partita Iva, lavora quando vuole lui [...] Quanto guadagnava nel 2008? E adesso quanto guadagna? ha guadagnato [...] 278.000 euro nel primo anno senza calcolare i costi personali [...] E ora quanto guadagna? Dice non riesce a calcolare. Secondo lei guadagna di meno? Ha detto che perde dall'anno scorso [è in perdita dall'anno scorso] Per quanto tempo vuole ancora lavorare come autonomo nel distretto del porfido? Secondo lei che futuro ha la presenza cinese nel distretto del porfido? [...] Signor Liang dice che lui non vede futuro. Quindi dopo 4-5 anni di lavoro vorrebbe tornare in Cina, non vede futuro per altri cinesi in settore porfido perché [...] lui conosce un altro lavoratore autonomo che lavora nella I lavorazione e nella II [...] ha un credito nei confronti della ditta madre di 600.000 euro [...] quindi la casa madre ha un debito nei confronti suoi. Come mai ha questo debito? [...] perché se tu vieni acquistare da me delle pietre [...] e la liquidità mi rientra dopo sei mesi [...] c'è una difficoltà [...] proprio nel circolo della liquidità [...]]" (Liang Tianling, Trento)

In base, dunque, alle interazioni avute con i cinesi e gli osservatori privilegiati, posso concludere che diventa *laoban* nel distretto chi tra i migranti cinesi è in grado di

investire un capitale finanziario adeguato e, alle spalle, può contare sul sostegno della famiglia nucleare e in seguito di quella allargata. In tal senso, l'apporto delle reti etniche è importante sotto vari profili tra cui quello economico, ma è sempre la rete familiare che aiuta il migrante ad affrontare le tante difficoltà che il settore lapideo riserva. E' solo quando la famiglia, prima di tutto nucleare, sostiene moralmente ed economicamente il migrante che egli decide di continuare a lavorare come terzista nel distretto³²⁷. Inoltre, per diventare *laoban*, è rilevante l'esperienza lavorativa maturata. Questo non significa solo possedere un minimo livello di conoscenza della lingua italiana, ma anche essere apprezzati come cubettisti o posatori. Inoltre, sono rilevanti alcune caratteristiche personali del soggetto quali la resistenza alla fatica, la capacità di adattamento alle varie condizioni lavorative, la velocità nell'esecuzione delle mansioni e la capacità organizzativa. Infine, l'artigiano deve avere una conoscenza basilare della normativa contrattuale e, come dimostrano le vicende dei posatori in merito all'ottenimento delle commesse, essere ben introdotti nel contesto distrettuale. Questo significa aver intessuto buoni rapporti con gli artigiani e imprenditori italiani poiché essi, oltre ad essere decisivi per il passaggio al *self-employment*, lo sono soprattutto per la conservazione nel tempo di questa posizione³²⁸.

“Quali abilità personali deve mettere in campo per essere laoban? [...] Ha detto che ci vuole la conoscenza linguistica per essere un laoban, deve avere la conoscenza linguistica, la capacità e la tecnica del proprio lavoro e la patente di guida [...] Cosa significa diventare laoban dal punto di vista delle capacità messe in campo? È così diverso da essere dipendente? Lei sente una maggiore responsabilità? [...] il peso psicologico sicuramente è molto più pesante rispetto lavorare semplicemente come un dipendente, perché bisogna preoccuparsi quando non c'è lavoro quindi si preoccupa per i dipendenti che non hanno lavoro [...] secondo bisogna preoccuparsi anche per la

³²⁷ Come sostiene (Massey, 1988, 1998) una volta che il migrante ha conseguito una posizione stabile nel paese di destinazione diventa un punto di riferimento per gli altri migranti. Questo è particolarmente vero per i migranti cinesi strettamente connessi al network etnico. Durante un'osservazione etnografica in cava ad Albiano assieme all'artigiano Liang Tianling, a un suo amico posatore Chen e alla moglie di quest'ultimo Sufra Ye, ho assistito alla transazione di una *guanxi* tra Liang e Chen. Questo scambio di denaro mi ha fatto comprendere come il signor Liang fosse diventato, per il suo amico, un punto di riferimento a cui poter chiedere sostegno economico in qualsiasi momento. “Liang sedeva di fronte a me fumando soddisfatto la sua sigaretta mentre guardava la nuova area della cava dove C., il titolare dell'impresa per cui lui lavorava come terzista, aveva spostato i macchinari impiegati per la II trasformazione. Si tratta della cava di Albiano una delle più belle del distretto del porfido. Mi trovavo lì in cava ad Albiano con Liang, il suo amico Chen e la moglie. Ognuno di loro si aggirava per i vari macchinari posizionati sotto una lunga tettoia con aria incuriosita. Liang era impegnato a mostrare al suo amico Chen il suo nuovo posto di lavoro: i macchinari e il taglio delle pietre che con esse si poteva fare spiegando a voce alta a Chen ogni passaggio. Io cercavo di seguire i due uomini mentre si muovevano velocemente da una parte all'altra del piazzale. Ad un certo punto dopo essermi discostata da un cumulo di cubetti di porfidi mi sono girata verso i due uomini, a non poca distanza da me, notando con sorpresa che entrambi tenevano in mano il portafoglio. Mi sono avvicinata al cumulo di cubetti di porfido dove si trovavano. Chen mi sorrise e mi disse: “Lui è un amico, un buon amico”. Noto che Liang, continuando a fumare e a sorridere, toglie dal portafoglio circa 1.000 euro e li consegna a Chen che li mette subito via. La moglie di Chen che ha assistito come me alla scena si gira verso di me e sorridendo mi dice: “Lui è un amico. Buono” e gli batte sulla spalla. Io ho assistito al loro scambio e nessuno di loro si è fatto alcun problema” (Scheda, 7.03.2010, Albiano).

³²⁸ Per quanto concerne, l'investimento di denaro gli artigiani cinesi che operano nel distretto del porfido investono nel settore edile in Cina, come deduco dalle parole di un dipendente. “Lei che conosce vari cinesi e anche questo laoban cinese per cui lei lavora, secondo lei i cinesi del distretto del porfido riescono a investire i soldi in Cina e in che settore? Il signor Zheng dice che i datori di lavoro cinesi, lavoratori autonomi, vanno in Cina o comprano delle ville o costruiscono case in Cina. Cioè il settore edile? Sì esatto” (Zheng Zhuozhuo, Spini di Gardolo).

qualità del lavoro, quindi si sente anche una responsabilità verso chi li ha dato il lavoro” (Wu Zhenhai, Meano)

“Il suo livello d’istruzione secondo lei l’ha aiutata e la sta aiutando a capire meglio i meccanismi del distretto del porfido e a interagire con l’artigiano italiano che le dà la possibilità di collaborare con il suo laboratorio? Signor Liang dice che il livello scolastico non è così importante insomma [...] la resistenza fisica è molto importante [...] per poter continuare in questo settore” (Liang Tianling, Trento)

La posizione di terzista, infatti, viene mantenuta nel tempo da chi non contesta le regole implicite che sottendono la relazione con gli attori economici più influenti nel distretto. In tal senso, il migrante cinese che accetta le transazioni di acquisto e vendita del materiale dettate dall’imprenditore italiano e non interagisce con altri compratori evitando scontri, ha elevate possibilità di continuare a lavorare per l’azienda italiana nel distretto. Più influente è la ditta italiana, come lo è per esempio una ditta finale che dispone dell’intera filiera, più il terzista cinese ha garantita la possibilità di lavorare sul lungo periodo consolidando la sua professionalità e posizione. L’accettazione, dunque, degli accordi iniziali e futuri, per meglio dire “l’ubbidienza”, è un elemento inscindibile della sopravvivenza della ditta terzista cinese nel distretto. Nel momento in cui, invece, la sintonia del rapporto tra l’impresa italiana e quella terzista cinese viene meno, è sempre più probabile che la posizione dell’artigiano cinese si indebolisca. Il rischio è che egli sia allontanato dalla casa madre, costretto a ricercare credibilità presso altre ditte nel distretto³²⁹.

L’analisi fin qui tracciata, dunque, mi consente di individuare due livelli in cui si distingue l’imprenditoria cinese nel distretto lapideo trentino: un livello “basso” e uno “medio”. Il livello “basso” di imprenditoria riguarda quegli artigiani cinesi che si posizionano, come altri artigiani italiani e stranieri, in uno dei tanti passaggi della catena di subfornitura all’interno della filiera. Per cui accettano commesse, sia nella lavorazione del porfido che nella posa, da artigiani che possono avere un rapporto come terzisti con altri artigiani o direttamente con la ditta finale. La loro posizione è molto debole, perché dipendono dal tipo di relazioni e contrattazioni esistenti sui prezzi all’acquisto e alla vendita tra le ditte finali e i vari artigiani che li precedono.

³²⁹ Wang Pei, per esempio, ha la possibilità di vendere i cubetti di porfido come terzista per altre aziende oltre al datore italiano per cui lavorava prima come dipendente. Tuttavia, dopo l’intervista, apprendo dall’interprete che conosce da tempo Wang Pei che lui ha avuto parecchi problemi con altri artigiani italiani proprio per il fatto che, producendo cubetti ben modellati e vendendoli ad altri, è diventato un temuto concorrente. “[uscite dalla casa di Wang] presi coraggio e chiesi a Linda: “Linda, ma perché il signor Wang non voleva rispondere sulla domanda relativa al rapporto tra ‘artigiani cinesi e trentini’?”. Lei fece un sospiro e mi disse: “Perché lui ha avuto tanti problemi con i trentini e lui non te lo voleva dire anche se io insistevo che ti dicesse la verità”, e io chiesi: “Ma che tipo di problemi?”. Linda in modo un po’ titubante mi risponde: “Io ho fatto interpretariato a Gennaio in cava di porfido, tante volte, perché lui ha avuto dei problemi con trentini perché lui e i suoi operai lavorano molto bene il porfido, perché i suoi operai in Cina hanno tagliato la giada. E allora i cubetti tagliati da loro sono venduti di più dei cubetti tagliati dai trentini che, io ho visto, tagliano male. Gli italiani comprano di più il porfido tagliato dai cinesi”. Ed io dissi: “E allora?”. E Linda: “E allora i trentini, due ditte, sono andate in Comune di Trento e hanno fatto prendere a lui [il signor Wang] una multa. Da allora, lui non lavora più buon materiale perché deve lavorare cattivo materiale, come gli altri, ma così non vende. E’ molto stanco di questo e non vuole parlare, dire niente, ma forse ha pensato che lascia questo lavoro”. Ed io: “Lascia la ditta sul porfido?”, e Linda: “sì”. (Scheda, 25.04.2010).

Tale difficoltà riguarda anche quegli artigiani cinesi che, invece, hanno un rapporto diretto con la ditta finale. Tuttavia, in questo caso il loro livello imprenditoriale, è possibile definirlo come “medio” perché sono strettamente legati alla ditta finale. Se da una parte questo significa che riescono difficilmente a distaccarsi dalle disposizioni dell'imprenditore italiano, è anche vero che grazie al rapporto di ubbidienza e allineamento con la ditta finale hanno sempre assicurate le commesse. Dall'altra, questi artigiani cinesi acquisiscono più potere e considerazione, rispetto ai primi, anche tra gli stessi connazionali. Infatti offrono una posizione lavorativa ai membri della rete familiare-parentale ed etnica, con i quali si posizionano in un rapporto di forza decisionale disponendo di una maggiore capacità di azione all'interno della filiera³³⁰.

“[...] chi è che avanza? Chi ha i soldi per mettersi in proprio? Chi ha un po' di soldi per mettersi in proprio [...] cerca di far l'artigiano [...] Ecco nel porfido lei, secondo lei, chi avanza? Avanza chi è scaltro [...] chi è scaltro e sa prendere per il collo anche i propri connazionali [...] nel porfido basta che lui [il migrante] faccia da prestanome come artigiano, perché il commercialista glielo mette a disposizione la ditta, tutti i consigli [...] il grezzo glielo dà la grossa ditta, il finito lo prende la ditta per la quale lavora, non è che deve darsi da fare per trovare il posto giusto, i clienti e far funzionare la cosa [...] parte alcuni [...] che hanno coscienza ma [...] non hanno dipendenti, fanno gli artigiani individuali, gli altri sono quelli che riescono a non pagare, a non assicurare, che hanno il pelo alto sullo stomaco anche con i propri connazionali. Questo è l'artigiano nel porfido [...] il più scaltro e sa raccontarla più lunga. “Da domani pago, dopodomani vediamo”. Chi ti dice che sei assicurato [...] e poi scopri che i contributi non sono stati pagati [...] tutta sta gente qua, diciamola francamente: i filibustieri. Le grandi imprese hanno bisogno e coltivano i filibustieri [...] un lavoratore cinese ha fatto una causa, l'ha vinta e il giorno dopo che ha vinto la causa il filibustiere albanese che aveva la ditta per cui lavorava, su consiglio della grande azienda, ha dissolto la ditta in un batter d'occhio non c'è più la ditta, cambiata. Cioè la ditta del macedone è sparita? E' sparita. Ma ovviamente era tutto pronto, tutto pronto. La grande azienda ha detto: “Guarda: se in tribunale ad un certo punto prendi la batosta e devi pagare tutti questi soldi è meglio che tu sparisci, e qui lavoriamo nello sparire, poi troviamo il modo di reinserirti con un'altra” [...] ma qui non è che sono spariti nel nulla, si reinseriscono: il titolare diventa la moglie, il figlio [...] loro non hanno più niente e quindi non rispondo più [...] il distretto del porfido è comunque un distretto che cercano di far sì che sia virtuoso. Virtuosissimo” (Presidente “Comitato Dignità”, Trento)

³³⁰ Per esempio, l'artigiano cinese che lavora nella cava di Camparta per una delle più grandi ditte italiane del distretto, pur essendogli scaduta la licenza con la “casa madre” per lavorare nella I trasformazione, ha continuato a permanere nella cava impiegando i suoi operai nella II trasformazione.

4. Il settore lapideo ed edilizio: condizioni contrattuali e lavorative

Nello studiare l'imprenditoria cinese nel settore della ristorazione in provincia di Milano ho voluto comprendere quale sia l'applicazione delle condizioni contrattuali e lavorative. Allo stesso modo, ho scelto di indagare questo aspetto anche relativamente alla presenza cinese nel distretto del porfido. Precedenti studi condotti, soprattutto sul distretto di Prato da parte di Ceccagno e Rastrelli (2008) e Ceccagno (1997), hanno messo in evidenza una serie di irregolarità contrattuali commesse dai *laoban* cinesi a danno dei loro connazionali in merito alla normativa sul lavoro. Allo stesso modo indagini giornalistiche hanno evidenziato come, nei contesti lavorativi cinesi, si compiano spesso violazioni dei diritti del lavoratore. L'imprenditorialità cinese in Italia, per questo, è stata spesso oggetto di forti critiche da parte della società italiana che hanno esasperato il rapporto tra attori economici italiani e cinesi. Ho voluto, dunque, approfondire se tali violazioni dei diritti contrattuali e lavorativi riguardino anche l'imprenditoria cinese nel settore lapideo trentino. Nel fare questa valutazione ho dovuto estendere il mio campo di osservazione alle differenti realtà imprenditoriali presenti nel distretto. Infatti i lavoratori cinesi sono in minima percentuale dipendenti di connazionali e, per lo più, lavorano come dipendenti di ditte italiane o gestite da datori di nazionalità macedone e marocchina. Quindi, ricostruendo l'esperienza professionale dei 26 intervistati nel distretto, sono andata a considerare tutte le aziende per cui hanno lavorato nel corso degli anni osservando se, per ogni esperienza aziendale, le condizioni contrattuali siano state rispettate³³¹.

Prima di addentrarmi in questa terza parte del Capitolo, relativa alla spiegazione dei risultati inerenti la questione contrattuale, è necessaria una premessa che si articola in tre punti. Il primo è dato dal fatto che, il lavoro nella I-II trasformazione e quello nella posa in opera, fanno riferimento ad una disciplina contrattuale differente: la trasformazione è disciplinata dal contratto del settore lapideo, mentre la posa in opera dal contratto nel settore edile. Il secondo punto riguarda le interviste effettuate: è stato difficile ottenere informazioni corrette dai cinesi incontrati, non solo perché rispetto a questo tema molti hanno mostrato reticenza nel rispondere ma anche perché la loro capacità di rispondere alle mie domande su questo argomento è spesso stata limitata. Allo stesso tempo, è presumibile per me supporre che lo sia anche la loro possibilità di intendere pienamente la normativa contrattuale. Comprendere correttamente le norme contrattuali e le modalità di pagamento, in base al settore di appartenenza, è una questione complessa ed essa lo è maggiormente per un lavoratore straniero. A questo si aggiunge il fatto che i migranti cinesi di prima generazione, abituati a lavorare nei

³³¹ Andando a considerare le interviste effettuate ai 26 cinesi incontrati osservo che, durante il corso della loro esperienza lavorativa, 16 hanno lavorato nella II trasformazione, 13 nella posa in opera e 5 nella I trasformazione. La gran parte degli intervistati è stata assunta nella II trasformazione e nella posa in opera e, ad un tempo, queste esperienze si intrecciano tra di loro: per cui un migrante può avere lavorato solo nella I e II trasformazione, oppure in entrambi i due comparti e anche nella posa in opera. Prendendo in esame il primo accesso al distretto e quelli successivi risulta che, la gran parte dei 26 intervistati, ha avuto più esperienze lavorative in ditte italiane e straniere. Infatti, nel corso della loro esperienza professionale, i migranti intervistati hanno lavorato 44 volte per ditte italiane, 13 volte per aziende macedoni, 13 per ditte cinesi e 3 volte per il medesimo datore marocchino.

settori tradizionali cinesi, non solo non parlano l'italiano ma non hanno neppure familiarizzazione con la normativa che disciplina il mercato del lavoro. Per cui hanno dimostrato di avere una consapevolezza e comprensione dei diversi aspetti del contratto "sommarie", frutto di superficiali conoscenze acquisite nell'interazione con il datore e i colleghi. L'interpretazione delle loro risposte mi ha indotto ad effettuare una valutazione incrociata delle loro affermazioni con quelle ottenute da interviste condotte ad esperti, con i quali mi sono confrontata più volte. Infine, il terzo punto riguarda le modalità di pagamento dello stipendio mensile che si differenziano a seconda che si tratti del settore lapideo o edilizio. Entrambi i contratti prevedono che, accanto alla retribuzione oraria, sia previsto anche il lavoro a cottimo che per essere calcolato necessita, soprattutto per la II trasformazione, di applicare tariffe precise³³². Tuttavia, sia per il contratto nel settore lapideo che quello edilizio, il lavoro a cottimo non è considerato la forma retributiva principale poiché lo è la retribuzione oraria. Inoltre, il Contratto nazionale dei materiali lapidei e quello nel settore edile, prevedono una regolarità di trattamento riconosciuta sia ai lavoratori a paga oraria che a cottimo (es: il pagamento dei contributi, dei permessi per malattia, delle ferie, della tredicesima mensilità, degli straordinari). Infine, ai lavoratori nel settore lapideo ed edile viene riconosciuta la "Cassa Integrativa Ordinaria"³³³, quale ammortizzatore sociale in caso di assenza dal luogo di lavoro, durante il periodo invernale, a causa di motivi meteorologici.

³³² Se considero la II trasformazione, secondo il "Contratto Collettivo Provinciale di Lavoro" integrativo ai Contratti nazionali dei materiali lapidei per l'industria e l'artigianato applicato in Provincia di Trento per tutte le imprese che svolgono l'attività di escavazione e lavorazione di materiali porfirici, la retribuzione ordinaria è applicata su una produzione media all'ora di 3,5 quintali di cubetti. Quindi, nell'arco di una giornata lavorativa di 8 ore, la media dei cubetti prodotta dovrebbe essere di 28 quintali. Il contratto prevede anche il lavoro a cottimo allo scopo di consentire l'incremento della produzione. La quantità di cottimo prodotta viene calcolata applicando specifici coefficienti ad ogni tipo di materiale lavorato, a seconda che si tratti di I o II trasformazione, e la tariffa del cottimo è prestabilita e fissata dal 1 Gennaio 2005 a 1,82 Euro all'ora. Nel caso della II lavorazione la tabella A) dei coefficienti per il comparto lavorazione ed estrazione prevede che per i "cubetti a macchina misure fisse" il coefficiente sia 1,18. Per cui, per calcolare quanto l'operaio viene pagato per il costo della produzione giornaliera di cubetti, bisogna effettuare la seguente operazione: $1,18 \times 1,82 \text{ Euro} = 2,14 \text{ Euro all'ora}$. Per sapere, invece, a quanto deve ammontare la lavorazione giornaliera di un determinato tipo di materiale si moltiplica il coefficiente per il tipo di materiale. Quindi, se si tratta della I lavorazione, la tabella B) dei coefficienti stabilisce che il lastrame lavorato al giorno debba essere in media di $0,32 \times 28 \text{ q} = 8,96 \text{ q}$. Per cui ai lavoratori che raggiungono i minimi di cottimo spetta, oltre la retribuzione ordinaria, l'applicazione delle relative tariffe di cottimo. Quindi, il lavoro a cottimo subentra sulla retribuzione oraria quando il lavoratore ha superato al giorno i 28 quintali di cubetti, ossia più di 650 quintali in media al mese³³². Allo stesso modo, il contratto nazionale nel settore edile prevede che al rapporto di lavoro siano applicati i minimi della paga base oraria a cui viene aggiunto il lavoro a cottimo. Tuttavia il contratto sottolinea che gli apprendisti non possono essere adibiti a lavorazioni retribuite a cottimo tranne che, in via eccezionale, per un tempo limitato finalizzato per lo più all'addestramento. Il contratto, inoltre, differenziando tra i "lavoratori a cottimo" e i "cottimisti", ossia tra chi svolge il lavoro a cottimo in determinati periodi e chi lo svolge con ritmi pari ad altri lavoratori a cottimo, stabilisce che i primi percepiscono un utile non inferiore all'8% dei minimi di paga base e i secondi al 5%.

³³³ Nel settore lapideo la "Cassa Integrativa Ordinaria" (CIGO) consiste in una quota che l'azienda versa all'Inps. Essa è obbligatoria per la ditta concessionario e le ditte artigiane che ha la titolarità nell'escavazione. Se la ditta concessionario conta almeno 15 dipendenti deve pagare anche la "Cassa Integrativa Straordinaria" (CIGS). Invece, se la ditta artigiana opera solo nella II e III trasformazione i titolari non sono obbligati a pagare ai dipendenti né la CIGO e né la CIGS. Nel settore edilizio, secondo la legge 164 del 20.05.1975, le ditte industriali sono obbligate a pagare sia la CIGO che la CIGS.

Dai dati di ricerca, dunque, emergono frequenti irregolarità relativamente al rispetto delle norme contrattuali sia nel caso del settore lapideo come in quello edilizio. Una prima irregolarità riguarda proprio l'applicazione del lavoro al cottimo. Quasi tutti i migranti cinesi incontrati che hanno lavorato nella I e II trasformazione hanno dichiarato il pagamento a cottimo. In particolare, dei 16 cinesi intervistati che hanno lavorato nella II trasformazione, su complessivi 40 accessi lavorativi ho riscontrato il lavoro a cottimo in 30. La gran parte degli intervistati viene pagata secondo la tariffa a cottimo poiché, ognuno di loro, produce di più della media mensile di 650 quintali di cubetti. Per cui, è possibile supporre che oltre la quantità di cubetti corrisposta con paga oraria, i lavoratori cinesi siano pagati regolarmente secondo la tariffa a cottimo. In effetti osservando le buste paga degli intervistati, che in più di un'occasione mi hanno mostrato, ho notato che sono calcolate con retribuzione ordinaria a cui in alcuni casi viene aggiunta la tariffa a cottimo per i quintali prodotti in eccesso.

Tuttavia, come mi ha spiegato il portavoce del "Comitato Dignità", ma anche alcuni sindacalisti della CGIL, molti datori di lavoro pagano i dipendenti applicando solo la tariffa del cottimo e non quella oraria che è più elevata della precedente. La busta paga, perciò, è "ricostruita" ad ore: la produzione totale in quintali a cottimo viene ricalcolata in busta paga secondo la tariffa oraria. Pertanto di fronte alle dichiarazioni dei migranti cinesi è possibile pensare che la retribuzione avvenga secondo la tariffa oraria, con l'applicazione successiva di quella a cottimo. Dall'altra, che la retribuzione sia a "cottimo puro" con l'applicazione di una tariffa inferiore a quella oraria e la busta paga sia "ricalcolata" ad ore. Allo stesso modo, il pagamento a "cottimo puro", è un rischio che riguarda i posatori. Infatti i 13 soggetti che hanno avuto esperienze nella posa in opera hanno dichiarato di essere stati pagati sempre a cottimo in ben 17 ditte su 27. Anche nel loro caso è plausibile pensare che, alcuni di loro, non siano stati pagati secondo la retribuzione oraria bensì a "cottimo puro". Questo poiché l'azienda punta a pagare ad un prezzo fisso la manodopera, stabilendo un accordo informale con i propri operai in cui essi accettano di lavorare come cottimisti, in genere, a 2 Euro al quintale. In questo modo, sono incentivati dall'azienda a lavorare di più, ma ad una retribuzione inferiore rispetto a quella cui avrebbero diritto se il contratto fosse applicato regolarmente.

"Negli anni '70 si è avuto il primo contratto nel settore del porfido. Il quadro normativo delineatosi negli anni '70 è rimasto tale fino agli anni '90. Nel 1989 hanno iniziato ad inserirsi nel distretto del porfido lavoratori stranieri, in particolare, macedoni, marocchini; per cui, il quadro delle relazioni sindacali ha iniziato ad inclinarsi negli anni 1992-1993 ed è iniziata una fase di "resistenza" da parte dei lavoratori. In particolare, negli anni '70 ed '80, il ciclo produttivo nel distretto è stato sempre di più "inglobato" all'interno dell'azienda: infatti alcune fasi della lavorazione (es: la II lavorazione o la posa in opera) erano processi produttivi svolti al di fuori dalle grandi aziende da artigiani italiani, in genere parenti degli imprenditori. Ed in seguito hanno iniziato ad operare con partita IVA pure gli stranieri giunti nel distretto del porfido, tra cui i cinesi, che però si possono considerare non dei veri artigiani ma "dei lavoratori dipendenti mascherati da artigiani". Infatti, tali artigiani lavorano oggi il grezzo al prezzo stabilito dall'imprenditore e lo rivendono allo stesso imprenditore ad un prezzo stabilito, sempre, da quest'ultimo. Inoltre, tali artigiani, non beneficiano delle tutele del lavoratore dipendente, però avendo la Partita IVA hanno l'illusione di essere pagati di più. Negli anni '90, quindi, si è proseguito sulla strada avviata già negli anni 1970-1980 cercando di ridurre maggiormente il costo della lavorazione del grezzo "inglobandolo" nell'azienda, cioè permettendo che il grezzo sia lavorato da lavoratori con Partita IVA, cioè artigiani strettamente legati all'azienda e

perfettamente controllati. In questo modo, gli imprenditori hanno “comprato” il costo del lavoro, perché tali artigiani non hanno più avuto la garanzia dei loro diritti: i permessi per malattia pagati, le ferie pagate, ecc. Quindi hanno la Partita IVA sì, ma non hanno la garanzia di essere veramente dei dipendenti. Inoltre, a partire dal 1993, non solo per gli stranieri ma anche per gli italiani, i rinnovi contrattuali non sono stati più tutelanti e i salari sono stati, via via, sempre più erosi. Si è arrivati, quindi, al “contratto a cottimo regolamentato”: ossia vi è un limite base di produzione (es: dei cubetti) pari a 28 quintali, oltre il quale la produttività dell’operaio viene pagata in proporzione inversa alla quantità prodotta. E questa tendenza di spingere gli operai e gli artigiani a produrre a cottimo “puro” è iniziata già negli anni ’70. Quindi, facendo un esempio, si ha che se un operaio produce 35 q di cubetti i primi 5 q dopo i 28 sono pagati 2 Euro al q, i successivi 2 q invece sono pagati 1,60 q. In pratica, il tot. di quintali prodotti dopo i primi 28 sono pagati sempre di meno. Ciò che è preoccupante è che, attualmente, sono proprio i datori di lavoro ad imporre il cottimo perché ciò garantisce una produzione ad un prezzo molto vantaggioso. Infatti, se vengono prodotti 50 q al giorno, i 22 q prodotti successivamente ai 28 valgono praticamente la metà! [...] negli anni ’90 [...] hanno lasciato questa forma di cottimo regolamentato che era degli anni ’70, anni nei quali i lavoratori avevano capacità e potere contrattuale diverso e potevano dire: “Effettivamente io faccio le mie otto ore, produco questo e poi e mi fermo lì.” Negli anni ’90 la situazione era cambiata per cui i lavoratori non potevano più dire questo chi non faceva a cottimo veniva messo sotto pressione, doveva fare cottimo, se non facevi cottimo rischiavi il licenziamento. In un modo o nell’altro nel giro di un paio d’anni ti mettevano fuori dal servizio, questa era la situazione [...]” (Portavoce “Comitato Dignità”, Trento)

Dalle parole del portavoce del “Comitato Dignità”, inoltre, emerge che la presenza cinese nel distretto del porfido è stata determinante nell’imporre la modalità del “cottimo puro” a tutti i lavoratori. La disponibilità dei cinesi a lavorare a qualsiasi prezzo, infatti, ha “autorizzato” gli imprenditori italiani a procedere verso la tariffa a cottimo “puro” piuttosto che applicare la retribuzione oraria³³⁴. Per di più, è accaduto che questa ubbidienza totale dei cinesi nei confronti di artigiani, soprattutto stranieri, e imprenditori ha portato la manodopera straniera in generale ad essere sottoposta a richieste lavorative estreme da parte delle aziende. Se l’ubbidienza cinese è, in genere, un tratto distintivo dei cinesi poiché, storicamente, sono abituati a convenire alle direttive imperiali o governative, dall’altra, la ricerca conferma quanto sostiene Barberis (2008), in merito all’influenza che l’imprenditoria immigrata ha avuto nei sistemi produttivi-distrettuali, ai mutamenti che essa ha generato e alle tensioni che ne sono derivate.

“[...] i cinesi hanno dato un ulteriore strappo al settore. *Perché?* accettando condizioni di lavoro a cottimo “puro”. A quel punto non serviva più imporre una produzione a cottimo oltre i 28 q perché a quel punto si poteva pagare a cottimo puro stabilendo il prezzo [...] *Cosa significa hanno accettato completamente la produzione a cottimo?* [...] non viene applicato il contratto cioè se prima questi stranieri comunque avevano delle garanzie contrattuali e dovevano erano pressati nel fare del cottimo per produrre oltre i 28 q di cubetti [...] dopo i cinesi che sono arrivati hanno accettato condizioni extra contrattuali, cioè con loro si applica un contratto a cottimo “puro” e la busta paga viene ricostruita successivamente in base alla produzione, formalmente all’interno di quello che è il

³³⁴ Come sottolinea un sindacalista della CGIL, il lavoro a cottimo ha avuto i suoi effetti positivi e negativi per i lavoratori e per la stessa produzione nel distretto. “[...] il cottimo è un elemento molto importante della busta paga [...] determinante per mantenere i lavoratori in quel settore lì perché, se non ci fosse stato, probabilmente molti sarebbero già andati [...] il rinnovo del contratto attuali [...] sono sempre meno frequenti [...] il cottimo è fattore di produzione esasperata [...] gli stessi imprenditori fino a qualche anno fa [diceva ai dipendenti]: “Butta su che tanto i tedeschi prendono e pagano” [...] poi i tedeschi si sono accorti e hanno detto: “Adesso basta, mi fai la roba di qualità senno te la ridò indietro e non te la pago!” Allora sai quando il lavoratore mi dice: “Che me frega! El me dise buta dentro!” [...] quindi la logica era tanti quintali e la qualità viene [meno]” (Sindacalista CGIL, Trento).

contratto vigente, cioè noi vediamo le buste paghe regolari anche dei lavoratori cinesi [...] però nella realtà queste sono ricostruite non sulla base reale della produzione delle ore fatte [...] ma sono ricostruite sull'equivalente introdotto in termini monetari. Il lavoratore producendo a cottimo produce 800 q di cubetti al mese e [...] viene pattuito un prezzo di 2 euro a q, senza malattia, senza infortunio, senza diritti di ferie e cassa integrazione, senza niente. Tanto mi produci tanto ti pago [...] 1.600 euro [...] si prende una busta paga, la si ricostruisce [...] in modo tale che il netto a pagare al fondo della busta paga sia di 1.600 euro [...] a loro risulta applicato il contratto vigente, risulta che hanno le ferie, la malattia e tutto quanto che in realtà non hanno. Ovviamente la Cassa integrazione non ce l'hanno perché di solito sono assunti da ditte artigiane [...] magari in mano ad altri extra comunitari, macedoni o marocchini anche cinesi [...] i quali lavorano all'interno delle grandi aziende [come terzisti] e praticamente gestiscono questa manodopera e non hanno Cassa integrazione perché la Cassa integrazione invernale presta solo per le aziende che hanno attività anche estrattiva [...] per tanto questi sfuggono completamente: "Noi non abbiamo diritto per cui voi non la prendete." Per cui in inverno se il tempo è buono questa gente lavora, mentre l'italiano occupato nell'azienda tradizionale è a casa in Cassa integrazione, loro invece lavorano se il tempo è brutto loro stanno a casa senza prendere una lira [...] i cinesi [...] lavorano a cottimo sono disposti anche a fare 10 ore al giorno, lavorare il sabato. Ho sentito ditte che gli hanno detto: "Se c'è bisogno di lavorare anche la domenica mattina". *Lei sa che nelle cave si lavora anche di sera fino a tardi?* Anche di notte [...] noi come Comitato abbiamo fatto diversi controlli nelle cave e abbiamo trovato [...] extracomunitari che erano costretti a lavorare anche di notte" (Presidente "Comitato Dignità", Trento)

Significativo è il caso del sito di Camparta dove la numerosità degli operai cinesi è elevata. Quella cava, che non è una concessione ma un'autorizzazione del Comune di Trento alla O.P. una grossa ditta finale del distretto, dimostra quale sia il potere dei cavaatori. Un potere che, come mi spiega un sindacalista della CGIL, viene esercitato direttamente sulle ditte artigiane che lavorano all'interno della filiera, la cui ubbidienza alla "casa madre" è basilare, come sull'abilità ad intervenire in materia contrattuale.

"[...] quel sito lì [di Camparta] è di proprietà di O. P. [...] c'erano tre o quattro aziende di trentini [a Camparta] arrivato lui dice: "Beh qui adesso ne faccio una unica" quindi ha assorbito tutti quanti, tentando di fare un'operazione con scavare tanto e vendere a poco [...] facendo concorrenza alle altre ditte. Questa operazione ha avuto un po' di problemi perché gli altri se ne sono accorti, hanno cominciato a gridare a mettersi di traverso e loro [gli O.P.] cosa hanno fatto? Di un'azienda unica ne hanno fatte quattro: ne ha fatte due di marocchini e due di macedoni e dopo sono arrivati i cinesi. Cioè ha avuto 2 artigiani marocchini, 2 artigiani macedoni con però 10 dipendenti ogni uno [...] le aziende facevano alcune estrazione e 1 lavorazione, altre II e III. *Ma questi macedoni e questi marocchini c'erano prima?* Erano già lì [...] erano dipendenti O. P. [...] poi quando gli O.P. hanno visto che non ce la faceva a tenere in piedi 45 persone hanno detto: "Cessione di ramo d'azienda" [...] allora 10 [lavoratori] ai marocchini, altri 10 che facevano i cubetti, 10 altri marocchini che facevano l'estrazione, 10 macedoni ai cubetti, 10 macedoni estrazione [...] in questa situazione i lavoratori hanno perso la Cassa Integrazione Invernale perché questa spetta solo alle aziende sopra i 15 dipendenti o industriali che hanno la titolarità dell'estrazione, della cava anche se sono artigiani [...] quindi sono costretti a lavorare [...] saranno su [in cava a Camparta] anche oggi sotto la neve perché non c'è copertura di nessun genere [...] *Quindi com'è è stata regolamentata poi la situazione a Camparta?* E' così. [...] perché poi queste ditte si sono ulteriormente sfaldate, poi sono arrivati i cinesi che quelli stanno zitti, non dicono nulla, lavorano e basta [...] *Però prima come dipendenti adesso come autonomi?* Certo, certo. *C'è un cinese lì a Camparta che ne ha [di dipendenti].* Certo lo so [...] io avevo fatto la denuncia all'ispettorato del lavoro e li ho accompagnati lì solo [nel gradone più basso della cava dove stazionano i cinesi] [...] li hanno chiamati con l'interprete, però questi non dicono nulla [...] si sono fatti dare le buste paghe, sembrano regolari ma regolari non sono perché li ho visti anch'io lavorare il sabato e la domenica e questi ti dicono che fanno 40 ore? [...] mi pare che [il titolare cinese] se la sia cavata con una multa di pochi soldi qualche anno fa, poca roba [...] se c'è un esempio negativo di fare imprenditoria è proprio la zona di Camparta e guarda caso il massimo responsabile è proprio l'O. [il titolare] che dovrebbe essere quello che, per nomea, è stato anche consigliere provinciale [...] dovrebbe essere quello che al contrario dovrebbe fare qualità invece. [...] l'impresa committente ha fatto una sorta di guerra fra poveri [...] scegliendo anche chi gli costa meno

anche dentro quella fascia lì di stranieri che sono disponibili a crearsi strutture fantasma [...] *E i cinesi sarebbero più disposti di altri?* Sì perché qualche macedone ha preso coscienza ha mollato [...] ha lasciato l'impresa o è fallito oppure sono stati estromessi [...] l'esempio di Camparta: c'era sto artigiano macedone che ha avuto anche un po' di problemi con la polizia [...] l'hanno esautorato e sono arrivati i cinesi [...] probabilmente questi daranno maggiori garanzie dal punto di vista del controllo dei lavoratori: "Che no vegna fora no?" ["Che non si scopra che..."] *controllo sull'orario di lavoro?* Dell'orario, la qualità del materiale [lo straniero] deve stare all'interno di una situazione che è quella di ubbidienza [...] allora è possibile che queste grosse case madri vogliono sempre di più artigiani cinesi con dipendenti cinesi. Sono affidabili (Sindacalista CGIL, Trento)

Pochi, dunque, tra i cinesi intervistati rappresentano i "casi virtuosi" in cui viene dichiarato un pagamento mensile calcolato sulla retribuzione oraria e non a cottimo. Al contrario molti altri sono i casi in cui dalle interviste emerge che lo stipendio è calcolato sulla base della tariffa a cottimo e la busta paga è "ricostruita" ad ore.

"[...] questo contratto di lavoro è sempre la stessa modalità? Praticamente qui c'è un accordo diverso [rispetto alle ditte precedenti]. Allora la busta paga sempre ad ore e c'è un accordo sulla busta paga fissa, sull'importo netto fisso di 1800 euro. Qui lavora a cottimo? No. Oppure ha solamente il fisso? Fisso, fisso 1800 euro" (Zhou Huguo, Mala)

"[nella ditta italiana di Lona Lases] [...] ha firmato comunque un contratto di lavoro. Ha letto e c'era scritto: "Anche lo stipendio verrà contribuito a cottimo" [...] Ma la busta paga all'epoca, quando lei ha lavorato per questa ditta, era una busta paga che veniva calcolata su quanto lei produceva a cottimo oppure era una busta paga ad ore? Cottimo lo stipendio [...] veniva calcolato a ore. In busta paga? In busta paga esatto [lo stipendio era pagato secondo la tariffa a cottimo ma la busta paga veniva ricalcolata sulla base della tariffa oraria [nella seconda ditta italiana di Albiano] il contratto era sempre a cottimo [...] Il modo di pagamento in questa ditta italiana era lo stesso? Cioè lei lavorava a cottimo, ma la busta paga era ad ore? Sì, la modalità sempre stessa [...] anche qui ha firmato un contratto? Sì, gli ha dato un contratto da 6 mesi" (Zhou Huguo, Mala)

"[ditta italiana di Fornace] I due mesi che ha lavorato da Bruno [...] veniva pagato a ore o a cottimo? Viene calcolato secondo il giorno, i giorni lavorativi effettivi lavorativi [...] ha detto che un giorno lavorativo li veniva pagato 100.000 lire. Quindi un fisso al giorno? Sì un fisso al giorno, esatto [...] Però Bruno non la pagava a cottimo? No [ditta macedone di Lases] qui come avveniva la retribuzione di posatore: a cottimo o no? Sì veniva pagato a cottimo. Praticamente venivano pagato 5 euro per ogni metro quadrato. Per un metro quadro di posa? Sì [nella ditta italiana di Fornace] quando è andato a lavorare per la ditta di Fornace [...] lei veniva pagato a cottimo? Ha detto che sia effettivo [nel lavoro effettivo] che la busta paga veniva fatto a cottimo [...] cioè nella busta paga veniva riportato effettivamente quanto prodotto [la busta paga veniva ricostruita ad ore in base alla quantità prodotta a cottimo]" (Mao Shaofeng, Pergine)

Le interviste, inoltre, rilevano altre irregolarità che vengono commesse a danno dei lavoratori cinesi sia nel settore lapideo che edile. Esse riguardano la mancanza di pagamento dei permessi di malattia, delle ferie, della tredicesima mensilità, degli assegni familiari a cui si aggiunge la non corresponsione totale delle ore lavorative e la mancanza della retribuzione degli straordinari o il loro pagamento fuori busta paga³³⁵. Infine, in alcuni casi, ho riscontrato la mancanza di copertura della Cassa Integrativa

³³⁵ Gli intervistati, in più di un caso, hanno dichiarato che gli straordinari non vengono pagati perché il lavoro è "a cottimo". Tuttavia, questo rende plausibile l'ipotesi che sia applicato il "cottimo puro" piuttosto che la retribuzione oraria, in quanto sia nel contratto edile che in quello lapideo gli straordinari sono riconosciuti. Tra l'altro, nel caso gli straordinari siano pagati fuori busta, è possibile supporre che gli intervistati si riferiscano alle ore lavorative effettuate il sabato mattina non conteggiate in busta paga.

Ordinaria che nel settore lapideo viene richiesta dall'azienda e non dai lavoratori. Tuttavia, in quest'ultimo caso, è difficile stabilire se si tratta di "irregolarità contrattuale" proprio perché, per le aziende artigiane che non operano nell'estrazione, non è obbligatoria.

Considerando, dunque, questo tipo di irregolarità contrattuali dai dati di ricerca risulta che: su 44 volte in cui gli intervistati hanno lavorato in ditte italiane tali violazioni si sono verificate 19 volte; su 13 volte in cui hanno lavorato per ditte gestite da datori macedoni le irregolarità riguardano 7 casi e 8 casi quando hanno lavorato 13 volte per ditte cinesi. Infine, su 3 volte in cui i migranti cinesi si sono inseriti in una ditta gestita da un datore marocchino, in ben 2 casi sono emerse irregolarità. Se questi dati non possono essere esemplificativi dell'applicazione complessiva e corretta delle norme contrattuali, dall'altra evidenziano come nel distretto del porfido gli attori economici applichino "arbitrariamente" la disciplina contrattuale preferendo accordi informali sulle modalità contrattuali e retributive. Tuttavia è improprio, visto il ridotto numero di soggetti intervistati, parlare di una "radicalizzazione" dell'irregolarità contrattuale nel distretto lapideo che sarebbe difficile da appurare. Essa implicherebbe la verifica dell'applicazione delle norme contrattuali per ogni singolo caso delle dichiarazioni fornite dai migranti cinesi³³⁶. Dall'altra parte questi risultati si inseriscono in un quadro più ampio che conferma le ultime stime dell'Ispettorato del Lavoro secondo le quali, in provincia di Trento nel settore edile, le violazioni dei diritti lavorativi sono sempre più frequenti (Cinformi, 2011). Da vari confronti poi avuti con un sindacalista della CGIL ho appurato che, le irregolarità contrattuali da me rilevate, corrispondono alla reale situazione che si profila all'interno del settore lapideo ed edile³³⁷.

Considerando i dati di ricerca, dunque, emerge che l'applicazione corretta delle norme contrattuali riguarda circa la metà delle ditte italiane per cui lavorano gli intervistati cinesi e più della metà se si va a considerare l'imprenditoria straniera³³⁸. Per cui sono pochi i casi di correttezza contrattuale e di più quelli di irregolarità, che evidenziano come l'imprenditoria cinese riproponga nel settore lapideo trentino tratti comuni a quelli già rilevati da Ceccagno e Rastrelli (2008) nel distretto dell'abbigliamento di Prato. Per cui i *laoban* cinesi preferiscono gestire il rapporto con i

³³⁶ Un esempio della difficoltà ad interpretare le dichiarazioni degli intervistati è data dal pagamento delle ferie e della 13 mensilità nel settore edilizio. Pagamento che è effettuato non dall'azienda, ma dalla Cassa Edile, e dipende dall'ammontare di ore lavorative mensili che il datore di lavoro dichiara per ciascun dipendente. Per cui, se il datore di lavoro dichiara meno ore rispetto a quelle lavorate in un mese, gli operai verranno penalizzati sia sulle ferie che sulla 13 mensilità. Ad un tempo, considerata l'elevata mobilità territoriale dei migranti cinesi, se questi ultimi non comunicano alla Cassa Edile il cambiamento eventuale della residenza non percepiscono né le ferie e né la 13 mensilità. Per cui la Cassa Edile tratterà i rimborsi per 10 anni.

³³⁷ I dati di ricerca mettono in evidenza due casi di cinesi che hanno avuto accesso al distretto del porfido, permanendo a lungo in questo contesto, pur in una condizione di clandestinità. Questi due casi non si riferiscono solo ad assunzioni in ditte cinesi, ma anche italiane. L'impiego, dunque, di migranti irregolari non è una prerogativa solo dell'imprenditoria cinese nei laboratori pratesi (Ceccagno e Rastrelli, 2008). La ricerca, infatti, mette in evidenza come anche nel settore lapideo possano inserirsi soggetti privi dei regolari documenti di residenza, perché facilmente reclutabili dai datori di lavoro i quali propongono loro modalità retributive e tariffe di pagamento arbitrarie.

³³⁸ E' importante precisare che l'applicazione del contratto nel settore lapideo rimane invariata nel caso il lavoratore assunto nella II trasformazione da una ditta, nel momento in cui il laboratorio viene rilevato da un'azienda successiva, sia riassunto nuovamente dalla ditta che subentra.

dipendenti secondo le dinamiche informali dei rapporti di solidarietà etnica e familiare. Dall'altra, i dati mettono in evidenza una consuetudine all'irregolarità che si estende anche all'imprenditoria italiana e straniera operante nel distretto³³⁹.

Guo Jin per esempio è uno dei pochi casi in cui, secondo la dichiarazione dell'intervistato, vi è il rispetto delle norme contrattuali. Guo Jin infatti ha lavorato nella II trasformazione, sia in una ditta italiana di Albiano che nell'azienda cinese di suo zio a Spini di Gardolo. In entrambe queste ditte sostiene di aver percepito il pagamento sia delle malattie, delle ferie come della Cassa Integrativa Ordinaria per il periodo invernale.

“il contratto [ottenuto per il lavoro presso la ditta italiana di Albiano] lo ha firmato era full time? [...] Lo ha letto, lo ha capito? [...] ha firmato un contratto di lavoro di un anno a tempo pieno e ha firmato e si è fatto spiegare. Da chi? Da suo zio [...] le malattie [i permessi per malattia] non lo sa perché non ha mai avuto la malattia durante quel periodo, ma le ferie vengono pagate per mese di Agosto perché ha lavorato, poi ha lavorato solo per cinque o sei mesi e la retribuzione è a cottimo [...] ricostruita ad ore Cioè la busta paga ricostruita ad ore? Esatto ma il totale è a cottimo [...] e quanto lavorava al giorno? Il signor Guo dice che lavoravano circa 8 ore al giorno però non ha mai superato 8 ore, invece le ore straordinarie non lo sa perché la retribuzione è a cottimo e prendeva lo stipendio sempre con l'assegno [...] [contratto ottenuto per il lavoro presso la ditta cinese dello zio a Spini di Gardolo] aveva contratto [...]? Lo ha firmato? Lo ha letto? Il suo contratto di lavoro a tempo indeterminato, che è stato dato da suo zio, è full time e la retribuzione è uguale ai due lavori precedenti. Il signor Guo dice che le ferie tipo di Agosto venivano pagate regolarmente anche le malattie e anche i periodi invernali venivano pagati. Anche la cassa invernale? dice che c'è anche la tredicesima, dice che lui non sa esattamente se è una cassa da parte della Provincia [la cassa invernale] oppure di suo zio [oppure una forma di pagamento extra data dallo zio] comunque veniva data la busta paga regolarmente. E veniva sempre lavorazione a cottimo busta paga ad ore? Sì uguale come due lavori precedenti. Sì retribuzione a cottimo però ricostruita ad ore” (Guo Jin, Lavis)

L'irregolarità contrattuale, invece, prevale sulla correttezza ed onestà che dovrebbero legare i membri della medesima famiglia nel caso di Yang Jiehui. Yang aveva dovuto pagare una somma considerevole allo zio, uno degli artigiani cinesi più

³³⁹ Nella maggioranza dei casi i cinesi incontrati hanno espresso la preferenza per il lavoro in ditte italiane, piuttosto che gestite da datori stranieri compresi i loro stessi connazionali. Infatti pur sapendo che, anche lavorando per datori italiani possono subire delle irregolarità contrattuali, sono comunque convinti che esse siano più frequenti nel caso siano assunti da datori stranieri piuttosto che italiani. “[...] non ha mai pensato di andare a lavorare per un cinese nel distretto del porfido visto che così si potrebbe trovare con la lingua? No, non ci ha mai pensato e non lo ha mai voluto Perché? [...] prima cosa viene trattato meglio da italiani e li assumono come deve essere nel lavoro, tempo pieno e contratto indeterminato che dal cinese magari non trova queste condizioni” (Chen Yaoliang, Lavis – Trento). Tra gli intervistati, però, c'è anche chi ha espresso pareri contrari in merito alla presunta onestà contrattuale dei datori italiani, sottolineando piuttosto un apprezzamento per il lavoro in ditte gestite da titolari stranieri. Mao Shaofeng, per esempio, ha lavorato come posatore sia per datori italiani che per un datore macedone, apprezzando molto più l'onestà lavorativa di quest'ultimo rispetto ai precedenti. “Come si trovava a lavorare con questo datore di lavoro albanese? Ha detto che molto buono, molto buono lavorare per questo datore di lavoro. Era meglio rispetto al datore di lavoro italiano. Perché? [...] gli operai venivano pagati ad ogni centesimo che lavoravano. E come vi trattava? Ha detto che molto bene [...] ha detto che veniva dato qualsiasi favore che chiedevi [...] ad esempio sua moglie quando [...] partoriva è stata portata dalla moglie di questo signore, suo datore di lavoro, in ospedale. E questo datore di lavoro è giovane o no? Due anni più grande di lui [...] il signor Mao veniva trattato molto bene dal datore di lavoro macedone [...] il datore di lavoro macedone aveva un'attenzione particolare nella vita quotidiana insomma del signor Mao. Facendo cosa dimostrava questa particolare attenzione? Ha detto che all'inizio quando non aveva l'alloggio da dormire [...] è stato ospitato dal datore di lavoro nell'appartamento dove si trovava [...] è stata data una stanza insomma per lui e sua moglie, poi li portavano anche tipo delle patate, dei pomodori da mangiare” (Mao Shaofeng, Pergine).

rilevanti nel distretto, per giungere in Trentino. Quest'ultimo ha agito nei confronti di Yang Jiehui e del fratello, inizialmente socio della ditta, con la medesima inosservanza delle norme contrattuali riservata agli altri operai cinesi.

“lei praticamente aveva un contratto quando ha lavorato per lo zio? Si [...] ha avuto questo contratto a tempo indeterminato. Che lei ha firmato qualcuno glielo ha spiegato? Ne ha tenuto una copia oppure l'ha firmato sulla fiducia di questo zio? [...] No, nessuno gli ha spiegato, neanche suo zio gli ha spiegato il contenuto del contratto. Gli è stato detto soltanto che il contratto ha il tempo indeterminato. Ma lei signor Yang veniva pagato un fisso al mese e poi il cottimo che lei produceva al mese era in più? [...] la retribuzione è interamente a cottimo [...] nel mese di Agosto faceva due settimane di ferie non vengono retribuite [...] neanche il periodo invernale quando nevicava [...] nei quattro anni [in cui ha lavorato per lo zio] lui non ha mai percepito nessun soldo nel periodo invernale, poi anche l'anno scorso [...] non ha preso nessuno TFR [Trattamento di Fine Rapporto] in sede di licenziamento [...] ogni anno viene maturato [...] lui non l'ha mai ricevuto [...] quando lei stava male [...] il permesso di malattia le veniva pagato? Lui dice che non si è mai ammalato, quindi non lo sa [...] Faceva straordinari? [...] quando c'era da fare si lavorava 6 giorni la settimana, si lavora più di 10 ore al giorno [...] questi straordinari qui cioè le venivano pagati oppure lei non sa se in questi quattro anni lo zio le ha pagato gli straordinari? Lui dice che non vengono pagate siccome la retribuzione è a cottimo [...] ci sono degli operai che si sono lamentati che suo zio ha rubato l'assegno famigliare [...] E questi operai che cosa facevano nei confronti di questo suo zio? [...] quelli a cui è stato tolto l'assegno famigliare si sono rivolti ad un sindacato [...] sa che hanno avuto risultato nel rivolgersi a questo sindacato o no? Suo zio ha restituito questi soldi che ha preso [...] Suo zio praticamente ha detto una bugia ad Yang Jiehui prima che lui firmasse la lettera di licenziamento [...] gli ha preparato questa lettera di licenziamento e gli ha detto: “Guarda questa qua è una carta che attesta che tu vieni retribuito durante il periodo invernale”. Invece era una lettera di licenziamento. Quindi lui si è fidato, l'ha firmato questa carta e poi subito dopo la sua firma gli ha detto: “Guarda che questa è una lettera di licenziamento [...] Ma lo zio l'ha licenziata perché aveva altri cinesi da riportare dalla Cina? [...] perché scade la concessione della montagna e scadeva nel mese di giugno [...] quindi scade anche l'accordo tra la ditta italiana e la ditta di suo zio [l'affitto del laboratorio in cava da parte della ditta italiana] Ma allora suo zio doveva aver licenziato tutti i cinesi che aveva o praticamente ha licenziato solo lei? Tutti hanno firmato questa lettera, ma effettivamente sono stati licenziati solo lui [...] con un altro [...] E scusi lei non ha chiesto giustizia a qualcuno per questo trattamento che lei ha subito ingiusto? [...] Praticamente suo zio gli suggerisce di tornare in Cina [...] lui è tornato in Cina [...] perché gli ha suggerito di tornare in Cina onde evitare che lui andasse al sindacato a fare l'accusa insomma [...] Cosa pensa di questo zio? E adesso cosa pensa della solidarietà tra famigliari? [...] ormai suo zio con la mamma del signor Yang Jiehui non ha più avuto il rapporto insomma [...] infatti suo zio ha guadagnato un sacco di soldi con questa richiesta di quota di nullaosta [...] ha portato fuori più di 20 persone ha detto [...] questo suo fratello perché ha litigato con lo zio? [...] quando è venuto suo zio in Trentino ad iniziare questa attività nel settore porfido non voleva rischiare 100% quindi ha chiesto al fratello maggiore del signor Yang di partecipare [...] alla società [...] suo zio possedeva il 51% invece suo fratello possedeva il 49% [...] negli ultimi anni suo zio ha guadagnato un sacco di soldi, sia con le tasse sia con la quota del nullaosta, però a suo fratello non sono stati dati questi soldi. Quindi suo zio in un certo senso ha cacciato via il fratello maggiore di Yang dalla società Ma suo fratello si era mai opposto a questo sistema che lo zio applicava fare pagare a voi che arrivavate dalla Cina 16.000 euro a testa? Lui dice che suo fratello non aveva potere decisionale. E' tutto suo zio che gestiva tutto” (Yang Jiehui, Cirè)

Li Yanzhi denuncia una serie di irregolarità contrattuali commesse dal suo attuale datore di nazionalità marocchina, la cui attività è situata nella cava di Camparta. Dalle parole di Li Yanzhi deduco come, il titolare della ditta, abbia timore che i suoi operai raccontino ad altri le condizioni contrattuali da lui applicate.

“[...] lavora a cottimo? Si [...] però E. gli ha detto di non dire queste cose e dire che viene pagato [...] lo stipendio a ore [...] invece in realtà vengono pagati a cottimo [...] se lavorava 600 tonnellate prendeva 1200 euro al mese, poi quando ci sono delle pietre buone [...] arrivano a 600-800 tonnellate si prendeva anche 1500, 1700 [...] Voi avete un contratto con E.? Si c'è un contratto [...] da 10 mesi

[...] il contratto prevede [il pagamento] ad ore. *Ma in realtà vengono pagati a cottimo.* Sì. *Quindi loro non vengono pagati per quanto lavorano ma per quanto producono al giorno?* Sì, esatto [...] *Quante ore lavora al giorno?* Il contratto prevede 8 ore al giorno però in realtà siccome stipendio [...] viene calcolato a cottimo [...] cerca di lavorare sempre di più [...] *Quanto guadagna per E.?* Ad esempio l'anno scorso erano in 7, praticamente 5 marocchini e 2 cinesi. Marocchini quando prendeva le ferie agosto e ottobre [...] prendeva stipendio invece cinesi no [...] *se i marocchini vanno in ferie vengono comunque pagati mentre i cinesi no?* Esatto [...] ogni mese l'Inps li dava un tot 30 Euro circa [per il trasporto da casa alla cava] e però non vengono dati. E. li tratteneva. *E. prende per ogni lavoratore 30 euro?* Esatto [...] "indennità trasporto" [...] *ferie pagate e permessi di malattia?* [...] le ferie non vengono pagate [...] è stato casa due tre giorni che non stava tanto bene ma comunque non aveva fatto certificato di malattia niente insomma [l'interprete si rivolge a me] lui mi dice che una sola cosa non va bene: lui guadagna 1700 euro però viene pagato 1200, 1300. Vengono trattenuti spesso dei soldi, non pagati [dal datore marocchino] [...] la regola è questa: se lui lavora 800 quintali prende 1600 Euro e, in ogni caso, il datore marocchino fa risultare la busta paga ad ore per 1600 Euro [...] *rimette le ore a posto come se lui avesse lavorato per 1600 Euro, in realtà ha lavorato a cottimo.* Esatto [...] però se il datore marocchino si vuole trattenere dei soldi, tipo vuole trattenere 400 Euro, poi li vengono restituiti nei mesi successivi quindi li fa risultare sulla busta paga 1200 euro quel mese. *E poi questi soldi li prende più avanti?* Sì vengono restituiti nei mesi successivi [...] *Nel distretto del porfido secondo lei i cinesi come vengono trattati?* [...] c'è una differenza nel trattamento nei confronti dei lavoratori cinesi e di quelli marocchini. *Perché?* [...] Il datore marocchino ha sempre paura che i suoi compaesani lo denunciano. *Perché sanno l'italiano?* Esatto perché sanno italiano, invece i cinesi lavorano" (Li Yanzhi, Pergine)

Zhou Huguo sottolinea invece il non rispetto della normativa contrattuale, sia da parte di una ditta italiana, che dell'azienda italiana in cui attualmente lavora come posatore.

"[nella ditta italiana di Lona Lases] Qui quanto percepiva al mese come stipendio? praticamente in questa ditta [...] lo stipendio [...] viene calcolato a cottimo. Praticamente quanto ci sono le cose da fare, c'è ci sono lavori da fare per dire arrivi anche a 1800 euro, invece nel inverno quando non si lavora, quando non si lavorava non si prendeva neanche lo stipendio [...] *Quando non si lavora d'inverno lei come dipendente cinese veniva messo in cassa integrazione [...]*? ha detto che siccome l'accordo orale con il datore di lavoro era a cottimo [...] anche se avesse fatto la domanda per cassa integrazione i soldi presi dalla provincia [...] sono considerati per datore di lavoro lui non prendeva neanche un centesimo [il datore di lavoro trattiene i soldi della cassa invernale]. *E quindi praticamente i soldi della cassa integrazione di tutti gli operai vanno al datore di lavoro?* Sì esatto [...] *per quanti mesi vengono elargiti questi soldi?* Il periodo più lungo è circa durato 4-5 mesi. *E lei signor Zhou come fa nel frattempo a mantenere la sua famiglia?* Cerca di produrre in più nei mesi [...] che ci sono i lavori, poi durante inverno cerca di risparmiare [nella ditta italiana attuale] all'inizio due mesi iniziali che ha lavorato non c'era il contratto poi dopo il Natale la seconda volta li ha dato un contratto di lavoro a tempo indeterminato. *E questo contratto di lavoro è sempre la stessa modalità?* Praticamente qui c'è un accordo diverso. Allora la busta paga sempre ad ore e c'è un accordo sulla busta paga fissa, sull'importo netto fisso di 1800 euro. *Qui lavora a cottimo?* No. *Oppure ha solamente il fisso?* Fisso, fisso 1800 euro. *E gli straordinari non gli vengono pagati?* No, non vengono pagati. *I permessi di malattia e le ferie sono pagati?* [...] se tu chiedi permesso i soldi vengono detratti [...] per il permesso per restare casa [...] *Ma le ferie sono pagate?* No, non vengono pagate ad esempio periodo invernale per due mesi, due mesi [...] non lavorava. *La cassa integrazione non viene pagata?* Non sono stati pagati" (Zhou Huguo, Mala)

La mancanza dell'applicazione delle norme contrattuali è, comunque, motivo di contrasto tra i lavoratori cinesi e i datori di lavoro. Se alcuni intervistati hanno ammesso di essere consapevoli di tali irregolarità ma, pur di avere un lavoro le accettano³⁴⁰, altri

³⁴⁰ Un esempio è Hu Jiahao che, dal 2010, lavora come posatore per un datore cinese che non corrisponde ai propri operai il pagamento delle ferie, dei periodi di malattia e della Cassa Integrativa Ordinaria. Tuttavia per lui non è opportuno opporsi alla volontà del *laoban*, perché l'importante è conservare il posto di lavoro. Da questa intervista,

invece hanno esposto al datore il proprio disappunto. Dalle interviste, infatti, emergono l'amarrezza e la delusione dei migranti incontrati per i torti subiti e il senso di discriminazione provato rispetto agli altri colleghi stranieri a tal punto da giungere a scontri diretti con il datore di lavoro.

Esemplificativo è il racconto della moglie del signor Sun Kuang che, nel raccontarmi le scorrettezze che il marito ha subito dal datore italiano, mi descrive come lei e il marito abbiano reagito.

“Ma questo datore di lavoro [italiano] non pagava in modo regolare [...] lei prendeva lo stipendio in quanto tempo? [...] il datore di lavoro diceva che non ha soldi da pagare [...] hanno avuto questi tre-quattro mesi di stipendio arretrati quindi il signor Sun deciso di non lavorare più per lui. Ma lei è andato dal datore di lavoro e gli ha detto qualcosa [...]? [la moglie mi racconta] dopo quattro mesi che non gli pagavano lo stipendio [...] lui si è licenziato è poi un giorno lui con sua moglie e con suo figlio sono andati a casa di questo padrone, ha bussato alla porta [...] hanno invaso la casa [...] ha detto che [...] hanno questa casa in affitto e non riuscivano a pagare l'affitto. Lei [la moglie] non aveva altra scelta che fare questa cosa qui. Com'è andata? [...] Ha suonato il campanello, non volevano aprire la porta e la moglie del padrone gli diceva: “Guarda che io chiamo la polizia, i carabinieri”. Hanno risposto: “Meglio che chiamate i carabinieri, così spieghiamo anche a loro tutta la situazione”. E così vi hanno pagato? [...] il padrone ha chiamato il capo del cantiere [...] dopo una settimana i soldi non arrivavano ancora, quindi il signor Sun ha chiamato il capocantiere e ha detto che “se non arrivano i soldi vado nuovamente a casa del padrone!” quindi gli hanno portato i soldi” (Signor e Signora Sun, Pergine)

Allo stesso modo Lu Binbin, nella prima ditta italiana in cui è stato assunto dal 2000 al 2001 nella II trasformazione, non è stato retribuito per alcuni mesi dal datore di lavoro. Ha segnalato queste irregolarità ad un Comitato di Lases³⁴¹ riuscendo, in parte, ad ottenere giustizia.

“[...] com'è stato lavorare con questo datore di lavoro? un rapporto non buono [...] ha detto il peggior datore di lavoro [...] e ha detto insieme con un altro datore di lavoro di Torino [per cui ha lavorato un amico di Lu Binbin] che è anche amico di questo datore di lavoro sono due datori di lavoro peggiori che esistono [...] Lei non ha avuto un buon rapporto con questo datore di lavoro trentino. Lei mi diceva che non veniva pagato regolarmente. Qual era la paga che lei percepiva quand'è arrivato qui? 1 milione e 200 [mila] di lire o 1 milione e 300. Lei però non veniva pagato regolarmente? Ha detto che ha lavorato per 6, 7 mesi e ultimi 3 mesi [...] non è riuscito di prendere i soldi [...] Come mai? [...] signor Lu diceva che si era lamentato che prendeva troppo poco di stipendio, al datore di lavoro ha detto che non voleva più lavorare lì, poi negli ultimi tre mesi che non ha preso stipendio è andato pure al sindacato Cgil di [...] Lases [...] ha fatto ricorso al datore di lavoro praticamente nel 2001. Che risultato ha avuto? Ha detto non è un sindacato italiano. E' un comitato? Perché anche doveva cambiare permesso di soggiorno quindi aveva timore che non riusciva a [...] prendere il rinnovo del permesso di soggiorno. Quindi lui non si è rivolto a un sindacato, si è rivolto a un Comitato [probabilmente si tratta del “Comitato Dignità”] [...] Alla fine ha raggiunto un

dunque, emerge l'atteggiamento di remissività e di accettazione delle regole, tipico del popolo cinese, a cui si accosta il rispetto del *laoban* come autorità (Carchedi, 1996; Tassinari e Tomba, 1996). “Lei non pensa mai di dire effettivamente quello che pensa al datore di lavoro e dire che ne so che le ferie devono essere pagate, le malattie devono essere pagate, la cassa invernale deve essere pagata. Cioè questi sono vostri diritti, non le è mai capitato di sottoporre questi diritti al suo padrone o non vuole farlo? [...] il signor Hu dice che non ha mai pensato per porre il problema sulle ferie e sulle malattie, perché comunque il guadagno viene calcolato sempre sulla base della quantità prodotta insomma. Siccome il datore di lavoro prende lavori dai clienti italiani [...] secondo la quantità che prende in appalto. Va bene ma siccome sono i suoi diritti lei non lo fa anche per paura di perdere il lavoro in questa situazione di crisi [...]? Il signor Hu dice che comunque non è conveniente di discutere il problema di malattia, ferie con il proprio datore di lavoro [...] è importante prima di tutto [...] avere un lavoro” (Hu Jiahao, Mala).

³⁴¹ Probabilmente si tratta del “Comitato Dignità”.

risultato? Ha avuto giustizia? Praticamente ha detto che il risultato è che i soldi non ha preso, però è riuscito a prendere permesso di soggiorno” (Lu Binbin, Pergine)

Interessante è il racconto di Hu Jian, un uomo di 50 anni, entrato nel distretto lapideo nel 1999 lavorando come posatore sempre per aziende italiane. A causa del mancato pagamento degli stipendi ha avuto uno scontro violento con uno dei datori di lavoro italiani fino a decidere di lasciare l’azienda.

“E’ successo che non l’hanno pagata? [...] [in una ditta italiana] io lavorare Genova [come posatore] quasi una settimana Genova [...] due settimane quasi niente pagare, quasi 2.000 euro E cosa ha fatto? Cosa fatto io? Passare Trento ACLI, CGL, ho fatto telefonare [...] vado a Fornace quello capo italiano [...] loro dicono: “Ah prossima settimana!”], dopo niente pagare [...] [in un’altra ditta italiana] prima c’è uno capo ditta di italiani loro vuoi me? Lavorare con loro quella ditta me piace. Io dico: “Io guadagna poco, anche busta paga non bene, busta paga [...] quasi 800 euro” [...] bisogna cambiare, no? Quello capo tanto arrabbiato me [...] niente pagare me, quasi un mese guadagna, dopo io fare Trento stagione e loro capo picchiare me! [lui ha lavorato tutta la stagione estiva per questa ditta ma il titolare della ditta non l’ha pagato] Picchiare? Sì [...] tanto grande, quasi cento chili, io mamma mia! [...] Il capo l’ha picchiata? Lui picchiato me [...] busta paga fa firma dopo soldi niente, così dico c’è la mafia [...] io fare, picchiare la macchina, così dopo quello grande picchiare me [visto che non è stato pagato il signor Hu ha dato pugni alla macchina del datore che l’ha picchiato] Ah lei ha picchiato la macchina del capo? Eh sì! E il capo ha picchiato lei? Dopo fatto tanto Carabinieri [...] io piccolo sì loro grandi [...] Ha chiamato i carabinieri? E tanto carabinieri vieni la’, sono andato a quella centrale stazione! [...] carabinieri dentro ufficio Ma lei ha detto ai carabinieri che non veniva pagato da capo italiano? Sì io dico carabiniere [...] carabiniere dice me fatto CGL e andato lì sempre telefonare [...] dopo io cambiato [...] io vaffanculo io dico!!! Quindi ha cambiato capo? Cambiato subito [il carabiniere ha consigliato al signor Hu di andare alla CGIL ma non ha risolto per cui ha lasciato l’azienda]” (Hu Jian, Castelnuovo)

Come per le interviste effettuate a migranti nel settore della ristorazione in merito alla questione contrattuale, così è emerso anche da parte dei lavoratori del porfido la mancanza di consapevolezza delle regole contrattuali. La gran parte degli intervistati, infatti, ha dichiarato di firmare il contratto pur non avendo alcuna conoscenza delle condizioni stabilite, senza preoccuparsi di acquisire spiegazioni in merito al suo contenuto e conservando di rado una copia del contratto stesso. I migranti intervistati dimostrano, piuttosto, una piena fiducia nel datore di lavoro che è totale se si tratta di un parente. In base a questo rapporto di fiducia, rispetto al quale si trovano in una posizione di inferiorità data dalla loro scarsa dimestichezza con la lingua italiana e con la conoscenza delle norme contrattuali, accettano di firmare qualsiasi documento venga loro sottoposto³⁴².

³⁴² Come si vedrà meglio nel paragrafo successivo, i lavoratori cinesi sono ricercati dai datori italiani in quanto ne apprezzano le capacità sul piano lavorativo. Tuttavia, sono anche richiesti dai datori, perché a causa della loro scarsa conoscenza della lingua italiana sono facilmente raggirabili dai loro connazionali come da qualsiasi altro imprenditore. Questo lo apprendo dalla dichiarazione di Zhou Huguo e di Zheng Zhuozhuo: *“Senta signor Zhou secondo lei perché si cerca manodopera cinese? [...] innanzitutto i cinesi producono di più rispetto a italiani, anche doppio insomma, più del doppio insomma e secondo siccome i cinesi non hanno tanta conoscenza linguistica anche conoscenza legislativa quindi [...] i datori di lavoro può trattare come vuole lui” (Zhou Huguo, Mala di Sant’Orsola – Trento). “Ma secondo lei i cinesi sono richiesti nel distretto del porfido e perché? Secondo il signor Chan gli operai cinesi sono richiesti per questi due motivi: uno perché gli operai cinesi sono più onesti [...] hanno maggiore resistenza alle fatiche; secondo [...] in un certo senso i lavoratori autonomi sfruttano la incapacità nella conoscenza italiana della lingua italiana. Sì della lingua italiana e quindi cercano di fregare insomma gli operai cinesi. E anche*

“[...] quando ha firmato il contratto [...] era consapevole di cosa c’era scritto nel contratto? [...] non ha letto niente, non capiva niente, ha firmato e basta. Ha una copia del contratto? Lei l’ha chiesta? Sì, ha una copia del contratto [...] ha spiegato al datore trentino che gli spiegasse i contenuti oppure no? [...] non gli interessava proprio niente, ha detto non gli ha neanche chiesto di spiegare che condizione c’era nel contratto. Se lui si trova bene continua a lavorare, sennò va via” (Chen Yaoliang, Lavis, Trento)

“e questa copia del primo contratto di sei mesi se l’è tenuta? Ha avuto lei una copia di questo contratto? [...] Eh no l’ha avuta [...] per lui [...] avere un lavoro, poter guadagnare era tutto [...] non si interessava di poter [sapere] quante ferie, quanti permessi in termini contrattuali [...] si è fidato del suo datore di lavoro [...]” (Deng Jianguo, Castelnuovo)

In merito alla questione contrattuale interessante è il punto di vista degli artigiani intervistati. Dal confronto che ho avuto con questi ultimi risulta che la modalità principale da loro applicata nei contratti è la tariffa a cottimo e la busta paga è calcolata su retribuzione oraria. Tuttavia, per me, non è stato possibile comprendere appieno se loro applicano la modalità del cottimo “puro”, oppure se alla retribuzione oraria accostino quella a cottimo. Considerata però l’attitudine dei *laoban* cinesi a non rispettare completamente la normativa sul lavoro, come Rastrelli e Ceccagno sottolineano (2008), posso ipotizzare che gli intervistati applichino la modalità del cottimo puro³⁴³. Alcuni di loro, invece, hanno apertamente ammesso di non seguire correttamente la normativa contrattuale. Dalle loro parole intuisco che per loro, questa prassi, rientra in una normalità che riguarda anche altri artigiani cinesi di loro conoscenza.

Wang Pei impiega 3 operai che, come lui, lavorano nella II trasformazione e ai quali afferma di aver sottoposto un regolare contratto. Le parole di Wu Zhenhai e Lu Binbin, invece, mettono in evidenza come non sempre la regolarità contrattuale sia una prassi applicata dagli artigiani cinesi.

perché i cinesi non sanno le leggi italiane. Infatti ha detto che gli operai cinesi che [...] ha un po’ di conoscenza [...] della lingua italiana vengono trattati in una maniera più gentile. *Più rispettati. Più rispettati*” (Zheng Zhuozhuo, Spini di Gardolo).

³⁴³ Secondo una mediatrice culturale e linguistica cinese i suoi connazionali accettano le condizioni lavorative applicate dalle ditte cinesi, perché sanno che il lavoro presso dei connazionali garantisce una serie di agevolazioni non possibili in altre aziende. Inoltre, il fatto di voler mantenere buone *guanxi* con i connazionali, è un altro fattore che porta i cinesi ad accettare le anomalie contrattuali. “[...] per le altri nazionali rischio che non riesce a prendere stipendio, ce ne sono diversi cinesi che vengono da me. *Che magari non prendono lo stipendio? E perché cosa succede? Perché anche l’artigiano [...] non ha i soldi per liquidarli [...]?* Sì [...] ce ne sono diversi, diversi [...] *io ho trovato dei casi in cui per esempio [...] dei cinesi mi hanno detto non è che hanno proprio delle condizioni contrattuali ottime [...] ed io continuo a chiedere: “Ma voi non fate niente?” [...] Poco o niente Secondo te perché? Per non creare del problema E quindi accettano? Accettano [...] secondo te questo secondo [...] tra cinesi e cinesi? Certo, spesso [...] più facile tra cinese e cinese [...] perché qua c’entra anche *guanxi*. In che senso? [...] i datori [cinesi] preferiscono chiamare i parenti che estranei poi gli danno altre condizioni buone rispetto a italiani [...] gli dà’ alloggio, vitto e alloggio, magari li aiuta quando bisogno soldi e senza condizioni li presta un anticipo stipendio, ci sono tanti fattori. E quindi l’artigiano cinese può diciamo non pagare gli straordinari, non pagare la malattia proprio perché dà altre cose? Esatto, compensa su altre cose [...] è un fattore culturale [...] E’ così [...] perché devono mantenere sempre buone *guanxi* con tutti [...]?* Sì [...] come mai il cinese magari lavora per datore di lavoro cinese [...]? Per voi sembra peggiore come condizione e invece tacciono [a voi sembra una condizione negativa ma i cinesi accettano]” (Mediatrice culturale e linguistica, Provincia di Trento).

“I suoi operai hanno un contratto di lavoro? Sì, li hanno dato. Lei ha un commercialista a cui si affida? Va agli artigiani di Pergine. I suoi operai hanno un contratto da posatore? Sì. Lei li paga a cottimo o ad ore? A cottimo. Paga le ferie e le malattie? Dice che ferie non viene pagato, però in periodo invernale continua a lavorare, non si fermano [...] Paga le malattie ai suoi operai? Sì esatto, viene pagato” (Wu Zhenhai, Meano)

“I suoi operai sono pagati a cottimo [...] hanno un contratto? Vengono retribuiti a cottimo. Lei applica la stessa modalità con cui era pagato lei dal datore di lavoro trentino o si è informato presso un commercialista su qual era la modalità giusta di pagamento [...]? Con le consulenze del suo commercialista [...] vengono retribuiti insomma sulla base della legge italiana. Quanto li paga a cottimo? 2 euro al quintale. E riescono a produrre 650 quintali al mese o di più? Ha detto non pubblicare queste cose, perché non è bello da pubblicare se italiani lo vedono [...] Quindi i suoi dipendenti hanno un contratto o no? Sì. [...] Secondo lei c'è una differenza di guadagno tra imprenditori trentini ed imprenditori cinesi? imprenditori italiani pagano regolarmente le tasse quindi [...] immagina guadagno è inferiore [...] invece cinesi magari a volte cercano di non pagare le tasse.[...] [l'interprete si rivolge a me] adesso non lo scrivere sennò si mette in ansia [...] magari i cinesi a volte non pagano, cercano di non pagare le tasse quindi il guadagno è qualcosa in più insomma” (Lu Binbin, Pergine)

4.1 Cinesi e distretto: quale progressione lavorativa ed economica?

Uno degli obiettivi di questa ricerca è stato quello di indagare la progressione lavorativa ed economica dei migranti cinesi nel distretto del porfido. Un argomento non così approfondito dalla letteratura sulla presenza cinese nei distretti industriali italiani e, in parte, affrontato da Ceccagno e Rastrelli (2008). Ritengo, invece, sia importante comprendere quali possibilità di crescita professionale e di avanzamento retributivo i migranti cinesi abbiano nel distretto lapideo trentino. Quindi ho cercato di osservare se gli intervistati abbiano ottenuto una progressione retributiva, e a livello di mansioni, e se essa sia maggiormente garantita dall'imprenditoria cinese o da datori di altra nazionalità.

Innanzitutto è importante premettere che anche, nel settore lapideo ed edile, i migranti cinesi sono soggetti ad un turn over lavorativo come avviene nella ristorazione. Le interviste mettono in evidenza che i dipendenti cinesi cambiano posto di lavoro in media ogni 1-2 anni. Considerando, infatti, tutti e 74 gli accessi lavorativi alle ditte effettuati dai 26 intervistati nel corso della loro esperienza professionale emerge, che per 31 volte il tempo di permanenza del lavoratore cinese in una medesima ditta è compreso tra 1 e 2 anni e, per 25 volte, è inferiore ad 1 anno. Questi ultimi casi si riferiscono ad assunzioni stagionali. Per cui il migrante, a causa della scarsa produzione dell'azienda viene assunto a Febbraio-Marzo e licenziato a Novembre. Invece per 12 volte la permanenza nell'azienda è compresa tra i 3 e i 4 anni e, solo per 6 volte, tra i 5 fino gli 8 anni. Nel distretto del porfido dunque il turn over lavorativo del migrante, pur essendo inferiore a quello rilevato nel settore ristorativo, è una realtà caratterizzata da tempi sempre più brevi di assunzione e licenziamento della manodopera.

Tale turn over è indicatore sia di “dinamicità” che di “instabilità” del contesto distrettuale. Dal punto di vista della “dinamicità” il turn over della manodopera rivela come siano attive forme di scambio e di aiuto reciproco tra i membri delle reti etniche cinesi. Queste ultime facilitano l'entrata nel distretto dei nuovi arrivati, la loro

permanenza e reinserimento anche dopo periodi di fuoriuscita, perché costante è la circolazione delle informazioni attraverso il network. Inoltre le relazioni personali tra i membri del distretto, tipiche di “un’entità socio-territoriale” (Beccatini, 2000) qual è il contesto distrettuale, favoriscono le occasioni lavorative tra i suoi membri. Come si è visto dalle interviste, infatti, la conoscenza diretta tra datori di lavoro e lavoratori rende più fluida da parte dei migranti la ricerca di nuove occupazioni facilitando le assunzioni.

Dall’altra, il turn over è indicatore di una chiara “instabilità” che gli attori economici stanno vivendo all’interno del distretto a causa, soprattutto, dell’attuale crisi economica. La difficoltà a mantenere elevata la produzione, in base ad una domanda del mercato sempre più decrescente, ha messo a dura prova la tenuta sul lungo periodo delle ditte artigiane come delle realtà imprenditoriali più rilevanti. Tra di loro i rapporti sono diventati sempre più tesi a causa della competizione sui prezzi, sia sull’acquisto del grezzo, che sul prezzo di vendita dei materiali lapidei. Questo influenza le relazioni tra gli attori nel distretto e all’interno della stessa filiera. Inoltre, come già ho accennato, la scarsità di circolazione del capitale finanziario ha imposto alle ditte una progettualità di breve periodo con ritardi sul pagamento della manodopera che riguardano sia gli attori economici più forti, come i piccoli terzisti. Pertanto sempre più frequenti sono le assunzioni di breve periodo, limitate ad un impiego stagionale dei dipendenti che assicura lo sgravio di alcuni costi per le ditte (es: la CIGO), in cui il riciclo della manodopera è una costante. Da parte delle aziende, questi elementi, rappresentano chiari fattori di incertezza. Esse, infatti, non riescono sempre a contare su squadre di operai, soprattutto stranieri, che nei vari comparti del settore lapideo siano in grado di consolidare la loro posizione all’interno dell’azienda espressione di un rapporto di fiducia con quest’ultima. Da parte loro, i lavoratori tra cui gli intervistati stessi percepiscono il distretto lapideo come un contesto in cui non riescono più ad ottenere un’occupazione sul lungo periodo, come avveniva anni fa.

Questo comprendo emerge chiaramente dalle parole di Zhao Qiang che, dal 2002 al 2011, la sua esperienza lavorativa è stata caratterizzata dall’assunzione da parte di 6 datori differenti.

“[...] da Milano è venuto qui [...] le sue tappe lavorative da ditta a ditta quanto sono durate? Nel mese di Gennaio 2002 il signor Zhao è venuto a vivere a Strigno per lavorare per un datore di lavoro italiano di Scurelle [...] per questa ditta di Scurelle il signor Zhao ha lavorato per sei anni [...] in questi sei anni però sono stati cambiati datori di lavoro perché l’attività è stata cessata dall’uno all’altro e sono stati cambiati quattro datori di lavoro [...] quattro datori di lavoro hanno preso in consegna la ditta? [...] il primo era un datore macedone, il secondo era un datore italiano, terzo era un datore di lavoro cinese, quarto era un datore di lavoro macedone, dopo questo la ditta è stata chiusa [...] l’unica paura che lui ha e che ha sua moglie è che un giorno non riuscirà a trovare un lavoro, perché continua a cambiare datore di lavoro, continua ad essere licenziato ed essere assunto quindi questa instabilità del lavoro del settore porfido gli fa paura” (Zhao Qiang, Scurelle).

Queste assunzioni stagionali rientrano però in un quadro più ampio. Esse rivelano la precarietà a cui è soggetta la manodopera straniera e cinese nel distretto del porfido, nonostante la possibilità di ottenere condizioni contrattuali che tutelerebbero il lavoratore. Questo accadrebbe se le imprese non scegliessero di applicare, come invece di frequenza accade, in via quasi esclusiva la modalità del cottimo “puro”. Come mi

spiega il portavoce del “Comitato Dignità”, e come mi viene confermato da altre interviste a sindacalisti della CGIL, l’azienda “madre” preferisce il ricambio veloce di manodopera. Essa non sostiene una forza lavoro che non soddisfa i ritmi delle sue esigenze produttive, per cui sceglie il licenziamento non appena il dipendente non si mostra più efficiente. Ancora una volta emerge come elemento fondamentale “l’ubbidienza” dei lavoratori nei confronti del datore di lavoro, poiché solo chi è fedele all’azienda può sottrarsi al rischio del licenziamento. Nelle stesse ditte finali vi è una suddivisione tra gli operai che lavorano direttamente per l’azienda “madre” e coloro che lavorano per i terzisti di quest’ultima. Nel primo caso si tratta, appunto, di forza lavoro “tutelata”, mentre nel secondo di forza lavoro “esposta” a qualsiasi evenienza.

“[...] finché non ti ammali il primo giorno che ti ammali esci dalle grazie del datore di lavoro e ti fa la guerra per sostituirti con un altro, perché ovviamente questo ricambio veloce di manodopera ai cari datori di lavoro...che da molti anni non riscontrano più malattie professionali guarda caso, perché? [...] Perché per prendersi una silicosi nel settore bisogna prendersi 15 o 20 anni? questa gente qua dopo 7 o 8 anni si ammala, ha problemi, viene mandata via e sostituita [...] il ricambio di manodopera è altissimo, metà della manodopera del settore è extracomunitaria e gira [...] sono rari quelli che rimangono nel posto di lavoro o all’interno nella stessa azienda 20 anni [...] c’è stato il caso l’anno scorso di un’azienda che aveva lavoratori cinesi da 3 anni i quali, entrati in contatto anche col nostro Comitato, hanno capito che esistevano delle possibilità di avere delle garanzie e tutele contrattuali. Hanno cominciato a rivendicare questa cosa, il datore di lavoro li ha fatti sostituire con cinesi fatti venire da Milano che non parlavano italiano [...] perché tanto gli fanno i contratti a termine di stagionali e quindi è facile sostituire, a Dicembre sono licenziati [...] a Marzo [il datore] se ti richiama bene e senno chiama un altro, hanno chiamato altri che non parlano italiano e questa strategia è stata prettamente rivendicata da alcuni imprenditori: “Noi abbiamo bisogno di gente che non parla italiano”, perché così non è edotta nei propri diritti [...] però siamo fuori legge anche all’interno del posto di lavoro perché la legge vorrebbe che il lavoratore fosse edotto rispetto a quelli che sono i sistemi di prevenzione di infortuni, le malattie e queste cose qua. Come fa ad essere edotto un lavoratore che non parla italiano? [...] gli dicono: “Bon [...] metti una firma qui” e quando non firma, siccome purtroppo molti di questi hanno l’abitudine anche arabi e anche cinesi di fare la loro firma in stampatello in italiano, quando non firmano una cosa il datore di lavoro dice: “Ma non vuoi firmare? Guarda come si fa a fare la tua firma!” e la fa lui in stampatello italiano” [...] raccomandando sempre a tutti di firmare in cinese, così sai che hai firmato tu e nessuno te la può fare [...] [le aziende più rilevanti del distretto] sono molto furbe: non hanno concentrato in un’unica azienda [...] per sfuggire alle tutele che un tempo c’erano adesso non ci son più [...] quindi hanno creato varie aziende mantenute sotto i 15 dipendenti da poter licenziare liberamente. Eppure nell’azienda madre che supera i 25 dipendenti mette piede solamente manodopera scelta e fedele, fedele [...] sta l’aristocrazia operaia, i fedelissimi al padrone, quelli che dicono sempre di sì. Quelli che son prima messi alla prova nelle altre aziende [...] fanno il cottimo, non fanno cassa malati [...] sono gli affidabili perché gli altri sono tutti in aziende “sotto” e si possono licenziare facilmente [...] “Non facciamo di tuttata l’erba un fascio”: alcune imprese hanno cercato di lavorare onestamente, dignitosamente, rispettando i diritti dei lavoratori, ma siccome sono poche e sono soggette alla pressione concorrenziale delle altre [...] alla fine non si sfugge” (Presidente “Comitato Dignità”, Trento)

L’instabilità osservata all’interno del distretto non riguarda solo il turn over della manodopera, ma interessa anche l’imprenditoria straniera. Se pur la presenza di flussi migratori, a partire dagli anni ’80, abbia consentito di garantire afflusso di manodopera nel distretto, la presenza crescente di ditte individuali straniere ha contribuito a diffondere un senso di insicurezza. Da parte degli artigiani stranieri, come spiega il Direttore dell’ente “Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine” infatti, è sempre più frequente l’apertura e la chiusura nell’arco di pochi anni di ditte individuali a titolarità straniera. Di conseguenza, questo continuo alternarsi di apertura e chiusura di attività di

lavoro autonomo è un ulteriore fattore che minaccia il senso di fiducia tra gli attori nel distretto quale elemento di coesione sociale tra aziende economicamente interdipendenti (Dei Ottati, 1992, 1995, 2003).

“Secondo lei gli stranieri nel distretto del porfido [...] hanno inasprito la concorrenza e inasprito gli animi? Sì, gli stranieri sì. Perché? [...] questa proliferazione delle Partite IVA non ha portato del bene nel settore, però ripeto non è da colpevolizzare io prendo atto della situazione [...] poi la colpa non è mica loro [degli stranieri] perché poi la colpa è di chi gli dà loro il grezzo, cioè è chi incrementa questa pseudo filiera [...] chi affitta capannoni [...] chi ha la titolarità che si accontenta magari dei soldi facili subito, è evidente che incrementa anche lui questo fenomeno [...] questo fenomeno [dell'imprenditoria straniera] è nato non con le regole chiare, non con gli stessi doveri che ha un'azienda storica [...] e questo è evidente che ti fa concorrenza, perché se a me che rispetto le regole con i miei dipendenti iscritti, tutto quanto, il cubetto mi costa 20, loro lo fanno che gli costa 12 e lo vendono a 15. Io sono fuori mercato, sono fuori concorrenza [...] qui c'è qualcosa che non funziona, ma non era la filiera nel distretto! [...] la struttura nasce da due concetti: da una parte chi gli dà il grezzo a certe condizioni non dico quali o come [...] e lui comunque trasforma la materia prima, in che modo? Magari non rispettando tutte le regole che ci sono da rispettare [...] ho solo l'impressione che comunque queste persone [gli stranieri] non hanno la nostra cultura del rispetto dei doveri [...] oltre che i diritti, dei doveri [...] Doveri in che senso? [...] io ho assistito a fenomeni comunque di ditte che nascevano e poi chiudevano, poi nasceva un'altra ditta [...] questo mi porta a pensare che qualcosa non è chiaro [...] , tutte queste pseudo Partite IVA, tutte queste ditte che nascevano come i funghi, che poi non sapevi 1 o 5 nascosti, mi viene da pensare che comunque è un fenomeno più dettato dall'esigenza magari di fare una cassa veloce e poi prendere” (Direttore del “Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine”, Trento)

Ho potuto osservare un esempio di turn over della manodopera cinese e di riciclo delle ditte artigiane, durante dei momenti di osservazione etnografica, in un laboratorio di Spini di Gardolo. Si tratta di un laboratorio adibito alla lavorazione dei cubetti e alla commercializzazione del materiale lapideo. Interagendo con l'artigiano trentino titolare del laboratorio e con gli artigiani terzisti ho rilevato che, dal 2008 al 2011, l'artigiano trentino si è avvalso solo di ditte terziste cinesi che impiegavano manodopera cinese. Gli artigiani cinesi compravano da lui il grezzo, lavoravano il porfido e a lui rivendevano il prodotto finito. In tal modo, come riporta anche Revelli (2004) nei suoi scritti, si verificava l'esternalizzazione di una fase lavorativa all'interno della stessa area produttiva. In seguito l'artigiano trentino ha preferito affittare il piazzale a terzisti macedoni i quali vendono i cubetti di porfido a più acquirenti. Per loro, lavorano sia operai macedoni che cinesi, rilevati come manodopera dai terzisti cinesi precedenti. Interessante è notare che, tale turn over, è legato all'erosione del rapporto di fiducia reciproca tra l'artigiano trentino e quello cinese.

“Ero andata al laboratorio di Spini di Gardolo più di una volta nel corso del 2010. Il signor Liang Tianling mi aveva portato a visitare il luogo dove lavorava come terzista. Nelle mie osservazioni etnografiche avevo appreso che egli, dal 2008 quando ha aperto Partita Iva, aveva avuto dipendenti cinesi. Infatti, io ho conosciuto nella primavera del 2010 Ou Yang e Kao. Il signor Liang, inoltre, possedeva 3 trincee dove lavorava sia lui che i suoi due operai come cubettisti. A parte Liang, lavorava in quel laboratorio un altro artigiano di nome sempre Kao che ho visto solo una volta e che sapevo, per problemi di salute, aveva deciso di ritornare nel Zhejiang. Sono ritornata al laboratorio di Spini nel Dicembre del 2010 e C., l'artigiano trentino, mi ha detto che non lavora più per lui come terzista Kao. Dallo sguardo di C. capisco, però, che aver perso questo terzista non è stato per lui così grave. Infatti, tra lui e Kao i rapporti si erano inclinati: Kao aveva comprato da lui le trincee ma lo ha pagato, in 3 anni, solo con 6.000 Euro. Invece, quando C. gliel'ha ricomprate, Kao voleva essere pagato subito e C. ha detto di no. C., inoltre, mi spiega che i suoi rapporti con il signor Liang sono

tesi. Mentre me lo dice entriamo nel suo ufficio: faceva molto freddo e l'aria era gelida. C. mi aveva già spiegato, volte prima, che Liang gli aveva chiesto all'inizio del 2010 di spostare il cantiere direttamente nel sito di Albiano. Per fare questa operazione C. aveva firmato un contratto con la cava di Albiano. Dopo una settimana, Liang gli ha detto che non voleva più lavorare ad Albiano. Una decisione che è costata a C. 20.000 Euro di penale. Lo spostamento nel nuovo sito aveva comportato per C. sostenere ulteriori spese: su richiesta di Liang aveva comprato una nuova pala meccanica, per la quale ha contratto un leasing con la banca di cui lui è il garante. Di recente C. mi spiega che ha dovuto pagare una cospicua rata alla banca proprio per questa pala: circa 14.000 Euro. Sia Kao che Liang, inoltre, non gli pagavano l'affitto del piazzale ma solo il posto macchina. C. mi racconta che, questi cinesi lo hanno deluso, perché li ha trovati inaffidabili e scostanti. Eppure lui aveva l'intenzione di aiutarli e di sostenerli, portandoli sul mercato ma ora basta. Quindi, mi dice che intende "licenziare" Liang: non vuole più che lavori come terzista per lui. La figlia di Liang è andata, tra l'altro, da lui qualche giorno fa per dirgli che al padre non sono stati pagati ancora 25.000 Euro ma C. le ha risposto che è Liang che deve ancora versare a lui circa 1.400 Euro. Tra l'altro C., mentre stende le sue lunghe gambe sull'angolo del tavolo dell'ufficio, mi fa capire che ormai Liang è al tramonto: un tempo aveva 5 trincee di proprietà, ma le ha dovute vendere in altre cave ed ora continua a lavorare solo con una trancia nel suo laboratorio. Per cui C., che ora ha deciso di dedicarsi solo alla vendita del materiale finito e non si occupa più della II trasformazione, mi dice per lui ora sono subentrati due macedoni: padre e figlio. Questi impiegano dipendenti macedoni, marocchini e un dipendente di Liang che ho riconosciuto essere Ou Yang. C. mi dice che al terzista macedone ha affittato l'intero lato del piazzale dove stazionano le loro trincee. Mi spiega che, prima, questo terzista nella cava di Fornace aveva un laboratorio di circa 11 trincee ed ora ne hanno di meno, ma la pala è di loro proprietà. Comprendo però che C. ha un atteggiamento diverso nei confronti del terzista macedone. Infatti, mi spiega con aria stupita, che non capisce come mai il terzista macedone riesce a comprare il grezzo e rivendere tutti i bancali che produce in cave dove i cubettisti sono in cassa integrazione. Per C. hanno sbagliato i cavatori che "li stanno portando avanti tutti": in certe cave stanno vendendo per niente il grezzo per poi vendere ad 8 Euro al quintale [...] un meccanismo che mi dice è concesso ad alcuni ma non a tutti" (Scheda, 16.12.2010)

Pertanto i motivi principali alla base del turn over della manodopera cinese sono appunto legati alla cessazione dell'attività aziendale, alla scarsità di lavoro, all'allentamento del rapporto di fiducia tra l'azienda madre e l'artigiano terzista e, come per il settore della ristorazione, alla mancanza del rispetto delle norme contrattuali. Per cui se il migrante ha una condizione economica e familiare solida alle spalle, e non deve per forza accettare condizioni lavorative che non approva, nel momento in cui accerta irregolarità contrattuali decide di cambiare azienda. Il pagamento corretto e regolare dello stipendio è una questione altrettanto cruciale, come l'opportunità di guadagnare di più, poiché l'obiettivo dei cinesi che lavorano nel distretto è appunto quello di ottenere una paga migliore con cui garantire il sostentamento dei membri della rete familiare in Italia e, se possibile, anche nelle zone di origine. Infine, ma non di marginale importanza, vi è la difficoltà linguistica. Alcuni intervistati, infatti, mi hanno spiegato di aver cambiato lavoro preferendo ditte cinesi perché per loro era più semplice l'interazione linguistica. Deduco però che, se pur l'ostacolo linguistico sia una barriera notevole in qualsiasi contesto socio-economico i cinesi siano inseriti dall'altra, come vari studi dimostrano (Benton e Pieke, 1998; Pan, 1999), loro cercano di ricreare un contesto di lavoro "etnico" in cui avvenga la condivisione delle medesime norme culturali. Ipotizzo che questo sia anche dovuto al fatto che, lavorando per un *laoban* cinese, il dipendente si senta più libero di avanzare richieste per sé e la sua famiglia che non potrebbe presentare in altri casi.

I motivi appena descritti vengono evidenziati dalle parole di Zheng Zhuozhuo, Guo Jin e Zhou Huguo che mi hanno spiegato le ragioni in base alle quali loro o i loro colleghi hanno cambiato più volte il posto di lavoro.

“[...] Questo datore di lavoro cinese [stazionario nella cava di Camparta] cambia spesso i propri dipendenti? Il signor Zheng dice che non è la scelta del datore di lavoro quello di cambiare gli operai, sono gli operai che vogliono andare via. Perché vogliono andare via? Perché il lavoro è troppo pesante, è troppo difficile? Ci sono delle persone che erano di prova [...] non gli piaceva questo tipo di lavoro quindi sono andati via. Ci sono anche delle persone pensano che lo stipendio è troppo basso di 1.300 – 1.400 Euro e ha uno stipendio basso quindi vogliono andare via” (Zheng Zhuozhuo, Spini di Gardolo)

“Quindi lei praticamente se ne è andato [dalla ditta italiana di Albiano] perché voleva un lavoro più stabile e più a contatto coi cinesi? [...] per avere maggiore contatto coi cinesi Ma si sentiva discriminato dai suoi colleghi italiani perché cinese? No, il signor Guo dice che non ha mai avuto esperienze di discriminazione da parte dei suoi colleghi italiani. L’unica difficoltà che ha avuto è che non poteva comunicare con loro con maggior facilità [...] Lei ha lavorato per il signor Jang per quanto tempo? [...] Circa un anno e mezzo per suo zio [...] poi se ne è andato, poteva continuare a lavorare per il signor Liang. Perché la fabbrica di suo zio è stata chiusa [la ditta dello zio è stata chiusa] Da quando? [...] nell’inverno 2009 “ (Guo Jin, Lavis)

“Perché ha lasciato la ditta italiana di Lona Lases ed è andato a lavorare per un cinese per sei mesi nel distretto del porfido? [...] siccome l’opera è stata terminata [la commessa è terminata] questo italiano non ha più bisogno dei lavoratori [...] e i cinesi hanno dovuto finire [...] E perché ha smesso di lavorare per questa ditta cinese [di Miriano] ed è andato a lavorare per questa ditta italiana ad Albiano? perché la ditta cinese non ha più lavoro da offrire e quindi ha dovuto cambiare. Ha sempre lavorato anche qui come posatore? Sì sì lo stesso” (Zhou Huguo, Mala di Sant’Orsola - Trento)

Tenuto conto, dunque, del turn over costante della manodopera cinese all’interno del distretto ho voluto osservare se l’imprenditoria cinese favorisce il miglioramento lavorativo dei dipendenti in termini di progressione delle mansioni e ne faciliti la mobilità economica. Effettuando una valutazione complessiva delle esperienze lavorative degli intervistati nelle varie aziende, non solo cinesi, è emerso come già è stato detto che gli intervistati hanno lavorato soprattutto nella II trasformazione e nella posa in opera. Pochissimi hanno avuto esperienze nella I trasformazione e nessuno di loro è stato impiegato in mansioni di altro tipo (es: nella sistemazione dei bancali di prodotto finito pronti per la commercializzazione, nello spostare il prodotto finito all’interno del piazzale, come nel trasporto del grezzo dalla cava al laboratorio). La ricerca, quindi, conferma quanto sostiene Piore (1979) sul fatto che una volta che i migranti sono entrati in un settore “secondario” del mercato del lavoro, come lo è la II trasformazione per il distretto del porfido, è difficile che possano transitare ad altri ambiti. Piuttosto la progressione delle mansioni, e l’assunzione di responsabilità, è possibile se il lavoratore permane per qualche anno nell’azienda. Pertanto, come sostiene Gallino (2000, 2004, 2007) e come ho potuto riscontrare anche per la ristorazione, l’opportunità di accumulare una significativa e specifica competenza professionale è ridotta per chi lavora per brevi periodi in un contesto lavorativo. E’ da specificare, inoltre, che la progressione delle mansioni non avviene in tutti i casi incontrati ma solo in quelli in cui, ancora una volta, il rapporto di fiducia tra il lavoratore cinese e il datore di lavoro lo aiuta a far apprezzare la sua operosità

acquisendo spazio e visibilità nell'azienda. Beccatini (2000) in tal senso sostiene che, quando i lavoratori sono valorizzati, tendono a rimanere all'interno del distretto.

Di seguito, le esperienze riportate sono differenti. Da una parte vi sono Wu Jin e Zhao Qiang: il primo lavora dal 2004 per una ditta italiana nella I trasformazione e il secondo ha avuto esperienze differenti per più ditte nella II trasformazione. Entrambi sottolineano che la progressione delle mansioni non esiste: il lavoro che svolgono rimane uguale a sé stesso nel tempo per cui, permanere nel settore lapideo, non comporta un miglioramento del know-how.

“[nella ditta italiana di Lona-Lases] Le sono mai stati dati incarichi di fiducia visto che lei è un operaio da ben sei anni, oppure no? [...] No, il loro [compito] sempre uguale non è che [...] faceva supervisore agli altri operai [...] siete e loro sono in 3. Tre operai? Sì sono in 3: 2 operai cinesi e 1 di un'altra nazionalità. Marocchini? Marocchino” (Wu Jin, Ciré)

“[laboratorio per la II trasformazione a Scurelle] Allora signor Zhao volevo chiederle questo [...] dove lavorava? A Scurelle? Cioè il laboratorio era a Scurelle? Sì, la fabbrica è sempre la stessa e il laboratorio è sempre lo stesso. In che settore? Seconda lavorazione, posa in opera? Sì, seconda lavorazione [...] in questi sei anni che lei ha lavorato per vari datori di lavoro ha sempre continuato a spaccare cubetti o le sue mansioni sono cambiate nel tempo? Non ha mai cambiato sue mansioni, non sono mai state cambiate [...] non ha mai modellato piastrelle? Sempre e solo cubetti di porfido? Sempre cubetti [...] da quando lavora per B. [datore macedone della cava di Camparta] ha migliorato secondo lei il suo lavoro? Cioè ha imparato di più? Fa delle cose diverse? Fa sempre le stesse cose? [...] il signor Zhao dice che le mansioni sono sempre le stesse, quindi rimane sempre sullo stesso livello [...] secondo lui, per quello che fa lui, lui ha imparato tutto insomma. Tutto quello che riguarda la seconda lavorazione? Sì, la seconda lavorazione esatto. Quindi adesso è soddisfatto” (Zhao Qiang, Scurelle)

Invece dall'esperienza di Chen Yaoxiang e Deng Jianguo, entrambi dipendenti da circa 8 anni di ditte italiane nella II trasformazione e posa in opera, emerge che la progressione delle mansioni all'interno dell'azienda è possibile ed è il risultato di un rapporto di fiducia tra datore di lavoro e dipendente.

“[...] lei è partito con quale mansione e successivamente c'è stata una progressione lavorativa? [...] vorrei capire le mansioni [...] ha lavorato sempre nello stesso posto [...] c'erano diversi capannoni [...] Ha lavorato in questo capannone e il lavoro prima tagliava le pietre. Ma a mano o con la macchina? Con la macchina [...] dopo è cambiato dal porfido già tagliato a fare la lavorazione più precisa [...] lui praticamente [...] tagliava le pietre grandi. Appena estratte dalla montagna. Sì [...] e adesso fa un altro lavoro più definito [...] non taglia i cubetti [...] perché è passato dalla prima lavorazione alla seconda? [...] lui quando appena entrato ha fatto un mese di lavoro più facile [...] tipo portava le pietre sui macchinari porta giù, porta su. Dopo un mese [...] ha cominciato a lavorare coi macchinari, è passato due anni gli è passato un altro livello più alto [...] il motivo è che gli altri non sono capaci e lui è capace di fare [...] lui riesce a fare tutto, lui riesce a fare il lavoro più definito gli altri no e gli altri non sono cinesi, provengono dai vari paesi [...] asiatici e africani” (Chen Yaoxiang, Lavis)

“[...] lei con che tipo di lavoro ha iniziato [...]”? Ha iniziato con lavori vari, tipo lavori piccoli, lavorare con cemento, più semplici [...] nei primi sei mesi? No, per i primi quattro mesi ha lavorato per i lavori più semplici [...] dopo ha iniziato a imparare. Lui non lavora in montagna [nelle cave] ma lavora [...] nel cantiere. Che cosa fa? [...] cioè lei ha iniziato a fare che cosa nel cantiere? Ci sono tanti lavori [...] portava anche le pietre piccole con carrello [...] perché loro dopo mescolano cemento e le pietre con la macchina [...] dopo un anno praticamente [...] in questi sette anni lei ha mai trovato a fare un lavoro [...] di responsabilità [...]”? lui dice che dopo sette anni, adesso lui fa un po' di tutti i lavori [...] lavoretti ma fa anche lavori più importanti, adesso lui è anche il capo degli altri due

lavoratori cinesi [...] *ma è sempre stato Franco [il capo cantiere] che l'ha seguita in questi sette anni, cioè chi le ha insegnato a fare tutti questi lavoretti, è stato Franco o sono stati anche altri?* Sì, non solo Franco gli ha insegnato, ma principalmente sempre via lui [per mezzo di lui] dopo il primo anno gli ha dato una macchina [...] ad esempio questo Fiat che è parcheggiato fuori, furgone parcheggiato fuori, è la terza macchina. *Perché gliel'ha dà? Per uso personale o per l'uso del lavoro?* No, il furgone viene usato da lui solo per l'uso del lavoro, ha detto che non utilizza [...] *lui sente che questi padroni gli hanno dato una responsabilità [...] un senso di fiducia.* [...] sì [...] sì è responsabilizzato insomma molto dalla vita, perché ha detto ad esempio, per le spese, sempre all'uso del lavoro tipo [...] andava a comprare, si faceva fare la fattura, poi consegnava una volta al mese le fatture di acquisto al reparto di contabilità” (Deng Jianguo, Castelnuovo)

Interessante è notare che, l'opportunità di acquisire maggiore responsabilità, è concessa ai lavoratori cinesi più dai datori italiani che da parenti o connazionali. Presumo che questo sia imputabile al fatto che le ditte italiane operano in differenti cantieri all'interno di una stessa cava, per cui varie sono le mansioni attribuite agli operai. Invece molti degli artigiani cinesi sono stanziali all'interno del laboratorio e, come ho già sottolineato, svolgono ripetitive mansioni di modellamento delle pietre. Allo stesso modo gli artigiani cinesi nella posa non gestiscono numerose squadre di operai e, pur effettuando un lavoro più vario, compiono mansioni altrettanto meccaniche. Il lavoro nel distretto, dunque, richiede un limitato capitale umano poiché le mansioni che gli operai devono svolgere sono molto semplici e prive di un particolare know-how. Inoltre, ad un cubettista o a un posatore non è richiesto un livello medio di conoscenza della lingua italiana soprattutto se la ditta in cui lavorano è gestita da parenti o connazionali. Pertanto lavorare nel settore lapideo, proprio perché non vi è il contatto con la clientela e le mansioni sono ripetitive e meccaniche, è un ambito del mercato del lavoro locale in cui le barriere di accesso all'entrata sono molto basse³⁴⁴. Inoltre ho potuto notare che, anche da parte dell'unico artigiano cinese che lavora come terzista nella cava di Camparta e che gestisce una ditta di circa 18 operai cinesi, la possibilità che egli dà di svolgere mansioni di responsabilità ai suoi operai è nulla. E' possibile ipotizzare, dunque, anche in seguito al confronto con alcuni esperti del settore, che la manodopera cinese sia considerata dagli artigiani e imprenditori italiani, come da quelli stranieri, solo come forza lavoro da impiegare nelle occupazioni considerate *dirty, difficult and dangerous*. Dall'altra parte che vi sia l'intento comune da parte degli attori

³⁴⁴ Per quanto riguarda l'apprendimento delle singole mansioni esso avviene sul posto di lavoro poiché, caratteristica peculiare del distretto, è la comunione delle conoscenze (FDI, 2010). Per cui ho riscontrato che, nel caso delle ditte cinesi, vi è un trasferimento di conoscenze dall'artigiano cinese ai suoi dipendenti facilitato dalla fluidità linguistica e dalla comunanza di norme culturali. Nel caso invece il migrante cinese lavori per ditte italiane o di altra nazionalità è sempre grazie al datore di lavoro e ai suoi colleghi, come sostiene uno degli intervistati, che egli apprende le mansioni che dovrà svolgere. “[...] *gli ha insegnato ha fare il posatore [nella ditta italiana di Pergine] è un lavoro per cui voi cinesi siete molto stimati, è un lavoro di precisione ma chi è che glielo ha insegnato?* [...] Il signor Guo aveva due colleghi italiani e due colleghi cinesi, quindi sono stati dei cinesi ad insegnarli il lavoro come posatore. *E' stato difficile imparare?* No, non è difficile [...] il signor Guo dice che effettivamente i lavoratori italiani non sono così bravi come i cinesi [...] il lavoro di due italiani non può comparare con il lavoro di un cinese, dice che dopo poco tempo due colleghi italiani non riescono a superare il lavoro suo [nella ditta italiana di Fornace] *stato il datore di lavoro ad insegnarli come lavorare poi come tagliare i cubetti che lei non lo sapeva?* E' stato Antonio ad insegnare come tagliare le pietre. *E' stato facile o difficile a imparare?* Dice che non è stato difficile [...] è stato abbastanza facile. Per il signor Guo la seconda lavorazione non è un lavoro [...] che richiede tanta tecnica ma richiede tanta velocità. Dice che, secondo un detto cinese, è un lavoro che tu applichi con tanta esperienza se lavori più tempo” (Guo Jin, Lavis).

economici più influenti del distretto di non lasciare spazio ad una crescita professionale dei migranti, soprattutto cinesi, in nome della “trentinità”. In tal senso, per molti intervistati, lavorare nel distretto del porfido non comporta alcun beneficio in termini di acquisizione di professionalità³⁴⁵. Questo può rappresentare, in taluni casi, una motivazione assieme ad altri fattori per lasciare il distretto stesso.

Ou Yang, che ha lavorato nel settore dell’abbigliamento a Prato e in un ristorante di Trento e che è inserito nel distretto dal 2006, giudica l’ambito della ristorazione più arricchente rispetto a quello lapideo.

“[...] l’esperienza lavorativa nel porfido l’ha aiutata a progredire in ambito lavorativo? Si sente arricchito da questa esperienza lavorativa [...] pensa che il settore settile o della ristorazione l’abbiano arricchita di più? [...] Signor Ou Yang dice che attraverso il lavoro in tre settori diversi soprattutto ha guadagnato soldi [...] si è arricchito con il settore di ristorazione perché attraverso i lavori nei ristoranti cinesi ha imparato tipo di cucinare che può mettere in pratica nella vita quotidiana. A parte l’aspetto economico il settore del porfido non aiuta a progredire molto? Oltre lo stipendio non si guadagna niente” (Ou Yang, Spini di Gardolo)

Infine in merito alla progressione di stipendio, considerando le esperienze lavorative degli intervistati nell’imprenditoria cinese e in generale, dai dati di ricerca emerge che l’aumento della retribuzione mensile è connesso a più fattori. Innanzitutto, è legato al turn over poiché il migrante cinese lavorando solo qualche mese o anno per una medesima ditta, non ha la possibilità di beneficiare degli scatti di anzianità. Inoltre passando dalla I o II trasformazione alla posa in opera³⁴⁶, e viceversa, egli cambia completamente settore poiché transita da quello lapideo a quello edile dove i minimi retributivi sono differenti. A questo si aggiunge il fatto che il lavoratore deve imparare mansioni differenti e non è detto che egli dimostri la medesima efficienza lavorativa nella II trasformazione come nella posa in opera. La variazione di stipendio, inoltre, non può essere scissa dal lavoro a cottimo che va’ ad aggiungersi alla retribuzione oraria. Per cui, più un lavoratore produce, più guadagna e ciò è ancora più vero nell’ipotesi del cottimo “puro”. Lo stipendio nella II trasformazione dipende anche dal tipo di pietre lavorate, ossia dalla loro dimensione e impiego (es: per pavimentazioni, per decorazioni interne, ecc)³⁴⁷.

³⁴⁵ E’ importante precisare che, il sostegno dell’ampia famiglia cinese e delle reti etniche nei confronti del migrante cinese, è rilevante nel momento in cui egli deve accedere ad una nuova occupazione o cambiare lavoro ma lo è limitatamente nello svolgimento delle sue mansioni. Infatti nel distretto del porfido, come già ho spiegato nel Capitolo IV, la famiglia nella sua complessità di relazioni e di attori non è coinvolta nella gestione dell’impresa familiare che, piuttosto, vede la presenza solo dei maschi. Per cui, per quanto riguarda le donne, il loro supporto si traduce in un sostegno morale ai propri mariti, figli o membri della rete parentale che si trasferiscono nel distretto. Invece, per quanto riguarda la relazione tra i maschi assunti presso la medesima ditta oppure inglobati nella ditta di un parente, il sostegno tra i membri si traduce in una comunanza linguistica e culturale che agevola lo scambio relazionale quotidiano. Infine, non ho riscontrato dalle dichiarazioni degli intervistati che il lavoro tra parenti o connazionali agevoli l’efficienza produttiva o gestionale dell’impresa familiare.

³⁴⁶ Dalle interviste agli esperti emerge che la paga più alta è quella della I trasformazione, come già è stato accennato, rispetto alla II e alla posa in opera. Molto però dipende dal tipo di cava in cui si lavora e dalla qualità del materiale.

³⁴⁷ Da cava a cava la qualità delle pietre estratte è differente e se il materiale grezzo è particolarmente scadente ciò va’ ad incidere sulla produzione finale di cubetti o piastrelle e sul guadagno stesso del lavoratore. Le pietre più piccole, destinate alla posa in opera, vengono pagate 5 -8 Euro al quintale mentre le pietre più grandi destinate alle pavimentazioni sono pagate 10-12 Euro ogni quintale.

Pertanto lavorare nel distretto lapideo trentino, sia nell'imprenditoria cinese come in altre realtà aziendali, assicura una condizione retributiva superiore a quella garantita dal contesto economico cinese. Tuttavia, per i fattori sopra spiegati, la progressione dello stipendio non è continuativa nel tempo per un operaio. La mobilità economica dei lavoratori è altamente probabile se la loro permanenza all'interno di un'azienda si estende sul lungo periodo confermando l'incidenza dell'esperienza sul livello retributivo (Ciswick, 1978). Lavorare, dunque, nell'imprenditoria cinese all'interno del distretto non significa per il migrante cinese venire penalizzato sotto il profilo retributivo. Infatti progressione di stipendio, come si è visto, è soggetta a fattori differenti e la difficile situazione economica che il distretto sta attraversando penalizza le aziende cinesi come gli altri operatori economici.

Vi sono, dunque, casi in cui ho riscontrato un'effettiva progressione dello stipendio. Come nel caso di Deng Jianguo e Wu Jin essa è legata sia alla permanenza nel tempo all'interno dell'azienda italiana, come dall'applicazione della tariffa a cottimo. Dall'altra, è rilevante ai fini del guadagno anche il tipo di cava in cui si lavora e la tipologia delle pietre estratte, come dimostra l'esperienza di Li Yanzhi.

“[nella ditta italiana di Civezzano] [...] all' inizio guadagnava tipo su 800, 900 euro al mese lavorando nel porfido, poi dopo il primo anno ha iniziato a guadagnare [...] 1.100 a 1.300. Dopo il secondo anno poi è iniziata guadagnare tra 1.300 e 1.500. Poi adesso è riuscito ad arrivare a € 2000 al mese” (Deng Jianguo, Castelnuovo)

“[nella ditta italiana di Trento] Volevo chiederle lei ha un contratto adesso no? Dunque lei è pagato a cottimo? [...] sulla busta paga vengono riportate le ore [...] variano da mese. Quando [...] produce molto, la produzione è molto alta, allora la busta paga è più alta del solito. Quando c'è la bassa produzione la busta paga anche riporta un importo [...] inferiore [...] un mese prende 1500, un mese prende 1600, un mese magari prende 1400 quindi” (Wu Jin, Cirè)

“[nella ditta marocchina di Camparta] lavora a cottimo? Sì [...] però E. gli ha detto di non dire queste cose e dire che viene pagato [...] lo stipendio a ore [...] invece in realtà vengono pagati a cottimo [...] se lavorava 600 tonnellate prendeva 1200 euro al mese, poi quando ci sono delle pietre buone [...] arrivano a 600-800 tonnellate si prendeva anche 1500, 1700 [...]” (Li Yanzhi, Pergine)

Nei casi, invece, di Zhou Huguo e Yang Jiehui viene sottolineata la mancanza di progressione di stipendio nel passaggio da un posto di lavoro all'altro.

“[ditta cinese di Lona-Lases] Più o meno quanto guadagnava? [...] il fratello gli dava anche più soldi, quindi alla sua epoca tipo prendeva 2000, 3000 euro al mese dipende [...] dalla produzione [...] [ditta italiana di Lona-Lases] Qui quanto percepiva al mese come stipendio? Praticamente in questa ditta [...] lo stipendio [...] viene calcolato a cottimo. Praticamente quando [...] ci sono lavori da fare per dire arrivi anche a 1800 euro, invece nel inverno quando non si lavora, quando non si lavorava non si prendeva neanche lo stipendio [...] [ditta cinese di Miriano] Come ha trovato il lavoro nella ditta cinese? [...] era suo paesano...che era di Trento? Sì sì [...] Per questa persona qui quanto ha guadagnato più o meno al mese? Normalmente si prende 2000 euro al mese un po' di più [...] la volta più alta è 2700 è arrivato [...] [ditta italiana di Albiano] Quant'è guadagnava più o meno al mese? [...] prendeva tipo 1300, 1500 euro a mese e spesso la quantità di produzione viene calcolata molto meno [...] circa 1/3 in meno rispetto alla realtà [...] [ditta italiana attuale] E questo contratto di lavoro è sempre la stessa modalità? [modalità della tariffa a cottimo] Praticamente qui c'è un accordo diverso. Allora la busta paga sempre ad ore e c'è un accordo sulla busta paga fissa, sull'importo netto fisso di 1800 euro” (Zhou Huguo, Mala di Sant'Orsola)

“[ditta cinese di Camparta] Ma lei signor Yang veniva pagato un fisso al mese e poi il cottimo che lei produceva al mese era in più? [...] la retribuzione è interamente a cottimo [...] e poi la retribuzione viene percepita sulla base [...] della tipologia della pietre [...] ci sono quelle da 5 euro ogni quintale [...] oppure quelle da 8 euro ogni quintale, poi ci sono quelle da 10 euro ogni quintale, oppure quello da 12 euro ogni quintale. Quelle che vengono prodotte più spesso sono quelli da 5 euro, 8 euro e 10 euro. Il signor Yang ogni mese prendeva circa 2.000 euro o 3.000 euro dipende, varia da 2.000 a 3.000 [...] [ditta marocchina di Camparta] Senta signor Yang lei viene pagato sempre a cottimo? Cioè il tipo di pagamento esattamente come quello che gli aveva prospettato questo zio oppure viene pagato a ore? Viene calcolato sempre a cottimo [...] adesso viene pagato 2 euro ogni quintale [...] Viene pagato di meno! Eh sì sicuramente, perché quest’anno non sa neanche come fare. Senta quant’è che riesce adesso da un anno che lavora per E. [...] a portare a casa come stipendio al mese adesso? Allora di solito prendeva sui 1.300 però nel mese di agosto ne ha presi solo 400 euro, perché non c’era la produzione, poi hanno preso due settimane di ferie [...] Quindi lei non è soddisfatto della paga che prende adesso rispetto a prima? No, per niente. Quanti quintali è che riesce a produrre al mese di porfido? Riesce a produrre 650 tonnellate [quintali] oppure 700 tonnellate [quintali] al mese?” (Yang Jiehui, Cirè)

4.2 Modalità di reclutamento del personale

La selezione della manodopera all’interno del distretto, sia in aziende cinesi come italiane o di altra nazionalità, avviene mediante il periodo di prova più che attraverso un colloquio di lavoro. Come per il settore della ristorazione, così anche per il distretto del porfido, trattandosi di mansioni manuali è l’applicazione pratica delle competenze a valere maggiormente. E’ da tenere presente però che, in merito all’imprenditoria cinese, i network familiari-parentali ed etnici prevaricano le logiche dell’accesso al mercato del lavoro (Waldinger, 1997). Per cui, il rapporto di consanguineità tra datore di lavoro e lavoratori o più in generale l’appartenenza etnica, favoriscono l’inserimento immediato nell’azienda. Nello stesso tempo, gli stessi rapporti di fiducia e conoscenza tra gli attori del distretto facilitano l’assunzione. Per cui, come si è visto nella prima parte del Capitolo, essendo il distretto caratterizzato da una comunità di persone il fatto che il migrante sia presentato ad un datore da un suo dipendente cinese o da un altro titolare facilita l’inserimento lavorativo, poiché questo è frutto dell’interdipendenza delle relazioni interne al distretto.

Zhao Qiang e Hu Jiaohao, infatti, sottolineano come la presentazione di un connazionale o del datore di lavoro, abbia facilitato la loro assunzione.

“[...] lei non aveva esperienza nel settore del porfido quando è entrato a Scurelle [nella ditta macedone] secondo lei è stato determinante la presentazione che il suo amico cinese ha fatto al datore macedone? [...] il signor Zhao dice che la presentazione dal suo amico al datore di lavoro è stato determinante, perché il datore di lavoro aveva detto al suo amico: “Non voglio un operaio troppo vecchio, non voglio un operaio stupido perché voglio una persona intelligente”. Vuole una persona che è [...] riesce ad apprendere velocemente e ha la capacità manuale” (Zhao Qiang, Scurelle)

“Quello di Pergine [datore cinese] quindi sapeva già tutto di lei? Sapeva la sua capacità professionale precedente [...]?” il signor Hu dice che sicuramente tra il datore di lavoro di Meano e quello di Pergine si sono già comunicati tra di loro insomma. Quindi sapeva già tutto [...] di lui” (Hu Jiaohao, Mala di Sant’Orsola)

Inoltre, come si è osservato per il settore della ristorazione, anche nel distretto del porfido il capitale umano del migrante è molto rilevante ai fini dell’assunzione.

Dalle interviste effettuate sia ai dipendenti che agli autonomi ho potuto apprendere che il datore di lavoro prende in esame, soprattutto, l'esperienza lavorativa maturata nel settore, mentre è irrisoria l'incidenza del livello di istruzione. In merito invece alle doti fisiche del soggetto e alle sue capacità personali la ricerca evidenzia che i datori di lavoro apprezzano la resistenza fisica alla fatica, la capacità di lavorare per molte ore e in condizioni atmosferiche dure, la velocità nell'apprendere il lavoro e nel compiere in breve tempo le mansioni. Infine, come ho potuto constatare per le interviste effettuate ai migranti a Milano e come ho già accennato nei paragrafi precedenti, viene anche apprezzata l'ubbidienza che i cinesi mostrano e, quindi, l'esecuzione delle mansioni senza ribattere alle disposizioni del datore di lavoro.

“[nella prima ditta cinese di Camparta] di fronte ad un lavoro che non si sa svolgere quali abilità e quali competenze che lei ha dovuto mettere in campo? [...] Ha detto che la capacità fisica sicuramente e poi ci vuole tanta manualità nello svolgere tale attività. E lei sapeva di avere capacità fisiche e manualità oppure l'ha scoperto proprio facendo questo tipo di lavoro? [...] Dice che sì, lui appena iniziato questa attività sapeva che aveva questa capacità [...] sia la capacità fisica sia la manualità” (Yang Jiehui, Ciré)

“[...] signor Guo [...] le è stato chiesto se lei resiste alla fatica, se lei è una persona che lavora veloce? Dice che non gli ha chiesto questo tipo di domanda, perché il lavoro nella seconda lavorazione non richiede se ha una capacità [...] nel senso se ha un aspetto fisico [adeguato], se sia robusto, la seconda lavorazione richiede la velocità [...] più che altro. Però lei è stato controllato da questo datore di lavoro se lei era veloce o no quando lavorava? Il signor Guo dice che il datore di lavoro è rimasto lì per un po' di tempo ad osservarlo come lavorava [...] [per il datore marocchino di Camparta] Ha fatto sempre un colloquio di lavoro e periodo di prova? Gli ha dato il contratto di lavoro subito senza periodo di prova perché E. gli ha chiesto che lavoro ha fatto precedentemente e da quanti anni lavora nella seconda lavorazione. Quindi sono state rilevanti importanti le esperienze lavorative precedenti? Esatto, esatto [...] Il suo livello di educazione gli è stato chiesto? No, non glielo ha chiesto [...] il signor Guo dice che l'aspetto più importante è che ad E. serviva manodopera. E basta? Sì” (Guo Jin, Lavis)

Inoltre dai dati di ricerca è emerso che i datori di lavoro cinesi, ma anche italiani, apprezzano gli operai cinesi perché sono ottimi modellatori di cubetti di porfido ed efficienti posatori. Infatti, come asserisce il Direttore dell'ente “Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine” i cinesi, rispetto ad altri migranti, possiedono la “cultura della pietra” vista la loro esperienza pregressa nelle cave a Wenzhou.

“Questo datore macedone ha tutti i dipendenti cinesi? Son tutti lavoratori cinesi. Sono sette. Secondo lei perché questo macedone preferisce manodopera cinese? Perché i cinesi lavorano meglio la pietra? Perché sono più obbedienti? Dice che l'anno scorso la metà degli operai era marocchini però sono stati licenziati perché non erano obbedienti, non facevano bene il lavoro. Secondo lei i cinesi sono più precisi nel lavoro? [...] Signor Ou dice che sicuramente i cinesi sono più concentrati nell'ambito lavorativo [...] i lavori sono molto più precisi” (Ou Yang, Spini di Gardolo)

“Ma perché secondo lei i cinesi sono interessati al mondo del porfido? [...] loro hanno la cultura della pietra [...] una cultura forte in Cina nella lavorazione della pietra [...] c'è questo percorso” (Direttore del “Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine”, Trento)

Infine, in merito al reclutamento della manodopera, ho voluto prendere in esame anche il punto di vista degli artigiani incontrati. Dalle loro interviste emerge che, il reclutamento della manodopera nel distretto del porfido avviene, per lo più attraverso le

reti familiari-parentali ed etniche. In questo modo, il network favorisce la comunicazione linguistica e lo scambio relazionale sul posto di lavoro. Infatti l'imprenditoria cinese nel distretto del porfido si avvale solo di manodopera cinese, poiché è difficile che i *laoban* assumano soggetti di altra nazionalità. Al contrario, per le ditte gestite da un titolare macedone o marocchino, la composizione dell'azienda è multietnica e basata sia sulla presenza cinese che su quella di altri connazionali del titolare.

Inoltre, se il colloquio di lavoro e il periodo di prova non sempre vengono effettuati proprio perché è la modalità del reclutamento attraverso il network ad essere preferita, gli intervistati ammettono che comunque non è sempre facile condividere il luogo di lavoro con membri della rete parentale o etnica come i risultati stessi sul settore della ristorazione rilevano. Per cui, come spiega Wang Pei, se l'obiettivo è pur sempre quello di creare un buon clima lavorativo con i dipendenti, questo non è sempre facilmente raggiungibile. Esso richiede grande diplomazia da parte del *laoban* come sostengono Wu Zhenhai e Liang Tianling.

"[...] i suoi dipendenti, come li ha scelti? [...] ha fatto loro un colloquio di lavoro [...]?" Si i suoi operai che sapevano un po' perché quando lui sceglieva le persone, prendeva già le persone che chi aveva avuto un po' di esperienza, con questo qui porfido [con il settore del porfido] *Come li ha trovati?* [...] ci sono anche le persone appena venute in Italia e cercavano i lavori, così con cellulare, tra amici così, hanno trovato così [...] *secondo lei è facile o difficile lavorare con dei cinesi?* Le cose un po' simili perché sono tutti cinesi, così si capiscono bene tra loro così [...] *lei ha mai avuto motivi di scontro forti coi suoi dipendenti?* [...] Lui ha detto prima che lui non parla bene l'italiano si bisogno usare operai cinesi [visto che Wang Pei non parla bene l'italiano è meglio lavorare con operai cinesi] [...] tra loro una relazione, una collaborazione che si sempre andavano d'accordo, si bene [tra loro c'è un buon rapporto] *Ma tra lei e i suoi dipendenti che rapporto c'è: unicamente di lavoro o anche [...] un legame di amicizia?* [...] solo lavoro, rapporti solo di lavoro" (Wang Pei, Lavis)

"Quanti dipendenti ha adesso? 8, 9. Non ha una piccola azienda. Adesso lavoro di più, l'anno scorso non avevo così tanto [...] Ha avuto sempre dipendenti cinesi [...]?" Cinesi. *Sono dei parenti o compaesani? Come li ha scelti?* Parenti, amici, anche vicini di casa quando erano in Cina. *Mi può dire di quali parenti si tratta?* Il cugino. *Solo?* [...] Il figlio della sorella di sua moglie. *Quindi ha assunto suo cugino e suo nipote?* Sì, esatto. *Ha assunto amici d'infanzia o amici conosciuti qui in Trentino?* Sono gli amici che ha conosciuto in Trentino [...] *Come ha scelto i suoi operai? Per suo cugino e suo nipote è bastato il rapporto di parentela? Gli ha fatto un colloquio di lavoro?* Dice che li operai li conosceva, già sapeva il signor Wu, sapeva dove hanno lavorato e come lavora [...] *Per lei è stato più importante il legame di parentela o l'esperienza professionale dei suoi parenti?* Per signor Wu dice che nella scelta degli operai la cosa più importante è l'esperienza lavorativa precedente che i rapporti di parentela insomma [...] *Con i suoi dipendenti che tipo di rapporto ha? Ha solo un rapporto professionale o anche di amicizia?* [...] il rapporto tra signor Wu e suoi operai non è soltanto un rapporto tra datore di lavoro e operai, ma qualcosa di più [...] *Lavorare con membri della propria famiglia è facile o difficile?* Dice che coi parenti è difficile gestirli [...] se lavorano lentamente o se lavorano con una qualità scarsa [...] è difficile di dirle le cose [...] *Perché ha paura di litigare con tutta la sua famiglia o di inclinare i rapporti?* Sì, hanno paura che si arrabbiano e poi rovinano il rapporto di parente [...] signor Wu dice che i rapporti tra i cinesi sono più complicati che tra i parenti italiani, perché tra italiani si litigano poi ritornano come amici fra un paio di giorni, invece i cinesi si arrabbiano poi dopo si complicano. *Quindi per lei è più facile gestire i suoi dipendenti amici?* Dice che le persone sconosciute che sono venuti a lavorare per lui sono quelli più facili da gestire" (Wu Zhenhai, Meano)

“In questi due anni lei ha avuto dei dipendenti. Sono familiari e amici? Sono tutti cinesi? [...] ha avuto degli operai cinesi [...] ci sono stati anche i suoi nipoti e anche due amici. Lei preferisce lavorare con familiari o con amici? Signor Liang dice che è indifferente tra lavorare con parente o lavorare con un parente o con un amico [...] dice che è meglio lavorare con una persona che non è nessun rapporto di amicizia o non è nessun rapporto di parentela, perché non devi stare attento di cosa dire e come dire [...] Secondo lei lavorare con chi ti conosce, quindi familiari o amici, significa ridurre la propria libertà d'azione e anche essere maggiormente controllato? [...] Signor Liang dice che, in certo senso, il suo potere di capo viene limitato [...] perché se una persona la conosci tu devi stare attento di come dici le cose [...] per evitare che lui potesse parlare male su di te. Se lei conosce le persone con cui lavora, per esempio gli amici che provengono dal suo stesso distretto in Cina, avere buoni rapporti con gli amici significa anche conservare buoni rapporti con la famiglia nel distretto in Cina? Sì infatti signor Liang dice dovuto alla questione di faccia anche [...] nel proprio paese e infatti se una persona proviene da un altro distretto se dopo tre volte [...] non ha lavorato bene può essere licenziato [...] però se questa persona proviene proprio dal suo paese, dal suo distretto [...] lui non ha questa libertà di poter licenziare suo compaesano” (Liang Tianlingg, Spini di Gardolo)

Conclusioni

L'analisi fin qui effettuata mette in evidenza aspetti rilevanti che riguardano sia l'impiego dei migranti cinesi nel distretto del porfido, in qualità di lavoratori, che il loro ruolo in qualità di artigiani.

La ricerca sottolinea l'importanza del vasto e articolato network familiare cinese e di quello etnico sia per il primo accesso al distretto, come per gli accessi successivi e il passaggio che, alcuni migranti hanno potuto effettuare, verso una posizione autonoma. Questo risultato accomuna tutti gli intervistati, indipendentemente dalla loro classe di età e dal periodo di ingresso in Italia, che si riferisce agli anni '90 e 2000. L'apporto, dunque, che le reti familiari-parentali ed etniche offrono al migrante è continuativo nel tempo ed accompagna il suo progetto migratorio. Tuttavia, in taluni casi, la ricerca rileva come i rapporti di *guanxi* tra *tongshi* e *tonxiang* perdano il *ganqing* che li dovrebbe caratterizzare, trasformandosi in rapporti utilitaristici che distanziano tra di loro i membri del network. Ad un tempo, nell'aver accesso al distretto e nel continuare a permanervi il migrante cinese non è solo legato al network cinese, ma anche al network più ampio di relazioni tipico di una comunità locale inserita in un contesto distrettuale. Per cui, pur non esistendo in provincia di Trento una comunità cinese che possa offrire al migrante via alternative di inserimento ai settori dell'economia locale, come invece avviene a Milano, il soggetto può fare affidamento sulle conoscenze interpersonali che egli alimenta con colleghi e soprattutto datori di lavoro italiani all'interno del distretto. Grazie a questi rapporti il migrante cinese riesce a trovare ulteriori possibilità di lavoro, permanendo in questo contesto. Quest'ultima è una scelta che, come si è visto, egli effettua non solo perché sul territorio trentino può avvalersi dell'appoggio di una rete familiare estesa e di conoscenze con amici e compaesani, ma anche perché lavorare nel settore lapideo è significato impiegare per alcuni intervistati un capitale umano acquisito nelle zone di origine. La loro esperienza professionale, inoltre, ha portato questi soggetti a lavorare nel contesto distrettuale della Pietra di Luserna con il quale mantengono un continuo contatto. Per cui, frequenti sono le migrazioni di lavoratori cinesi tra il distretto lapideo piemontese e trentino.

Le relazioni, comunque, che il migrante cinese intreccia con gli altri operatori economici del distretto, sia con gli artigiani cinesi ma soprattutto con le imprese italiane, rivelano come egli sia considerato solo come forza lavoro da impiegare. Infatti, in tali rapporti, il migrante cinese non assume una posizione di autorevole confronto con il datore. Questo è particolarmente visibile se si osserva l'imprenditoria cinese. Nel distretto del porfido non si è sviluppata alcuna "nicchia cinese" in cui la forza economico-imprenditoriale dei cinesi si sia distinta, come invece è avvenuto per la ristorazione a Milano o per il settore dell'abbigliamento e del pronto moda a Prato. Infatti, la numerosità delle ditte individuali cinesi è limitata come quella della stessa manodopera, anche se il distretto continua a richiamare flussi migratori grazie all'azione delle reti familiari-parentali ed etniche. Inoltre, è da tenere presente che non si è ancora fatta spazio una seconda generazione di operai e artigiani cinesi in grado di distinguersi, non solo sul piano numerico, ma soprattutto decisionale, operativo e di confronto con

gli attori economici rilevanti. In merito, dunque, alle potenzialità dell'imprenditoria cinese nel distretto lapideo la ricerca evidenzia che gli artigiani cinesi non si possono definire dei veri "imprenditori", perché costretti ad adeguarsi alle regole imposte dalle ditte finali e dai cavatori. Il rapporto di dipendenza con queste imprese, che riguarda la gran parte delle ditte artigiane del distretto, fa sì che soprattutto gli stranieri siano costretti a seguire le disposizioni impartite dagli attori economici più rilevanti.

Da una parte, quindi, l'imprenditoria cinese è definibile come un lavoro "subordinato mascherato" che si svolge all'interno di "para-imprese". In esse l'artigiano cinese, spinto a transitare ad una posizione autonoma dall'imprenditore italiano, rimane ad egli legato senza alcuna possibilità decisionale. Dall'altra, la situazione di forte limitatezza che vive l'imprenditoria straniera e cinese nel distretto dimostra come quest'ultimo non sia un settore che lascia spazi di avanzamento. Come Dei Ottati (2009) sottolinea la progressione che i migranti cinesi hanno avuto nel distretto dell'abbigliamento di Prato, passando da operare come piccoli terzisti a ditte finali nel pronto moda, è stata possibile perché negli anni '80 e '90 il distretto era in espansione. Per cui, se le ditte artigiane cinesi sono risultate prima funzionali alla produzione delle grandi aziende italiane in seguito, quando sono diventate esse stesse finali, sono riuscite a collocarsi sul mercato perché c'era spazio di avanzamento all'interno del distretto. Questo, invece, non sta avvenendo da tempo nel distretto del porfido. Esso, infatti, non è più come anni fa un settore in espansione. Attualmente sta fortemente risentendo della crisi economica che esaspera i rapporti che intercorrono, da una parte, tra i cavatori e le ditte finali con le ditte artigiane. Infatti, se le ditte finali e i cavatori avevano potuto beneficiare sin d'ora della sicurezza data dalla concessione della cava e dalla disponibilità del grezzo, la crisi economica attuale sta minando la loro stabilità produttiva, commerciale e le loro scelte volte all'esternalizzazione verso altri paesi. Pertanto questi attori economici puntano ora a conservare lo *status quo* e, per conseguire questo obiettivo, hanno bisogno ancor più di prima di imporre le loro decisioni sulle ditte artigiane che rientrano nel loro raggio di influenza. In tal senso, prendendo in considerazione il modello della *mixed embeddedness* di Rath e Kloosterman (2001), dei tre elementi utili affinché possa svilupparsi l'imprenditoria immigrata - reti sociali, mercati e regolazione politica - nel caso dell'imprenditoria cinese non tutti sono presenti. Infatti, se le reti familiari-parentali ed etniche cinesi si intersecano tra loro nel supportare il migrante al *self-employment* e l'artigiano cinese è un attore economico che effettua transazioni di acquisto e vendita all'interno del mercato distrettuale, dall'altra le continue deroghe alle disposizioni legislative provinciali sulle concessioni delle cave fanno sì che l'imprenditoria cinese e straniera sia destinata ad una posizione di subalternità alle grandi aziende.

La subalternità agli influenti attori economici del distretto è un aspetto che si riflette anche sull'applicazione della normativa contrattuale e, di conseguenza, sulla progressione economica e lavorativa dei migranti cinesi. Infatti, l'applicazione diffusa della modalità del cottimo "puro" è sempre di più voluta dagli attori economici più influenti del distretto. Tuttavia il lavoro a cottimo, pur essendo stato funzionale alla permanenza della manodopera straniera nel distretto, ha esasperato la produzione stessa dei vari prodotti che derivano dalla lavorazione del porfido, nonché la qualità e i

rapporti stessi tra i lavoratori. Inoltre, l'entrata dei migranti cinesi nel distretto del porfido ha avuto un effetto che ha coinvolto tutti i lavoratori: ha incentivato le grandi imprese a richiedere sempre di più la modalità del lavoro a cottimo, imponendo margini di guadagno molto bassi ai terzisti, arrivando a rispettare in pochi casi la normativa sul lavoro. In tal modo, la questione contrattuale ha inciso sul turn over della manodopera, sottolineando la facilità e frequenza con cui i rapporti tra gli attori del distretto si possono inclinare.

L'ubbidienza, infatti, che i migranti cinesi hanno dimostrato storicamente alle dinastie imperiali e ai governi occidentali caratterizza questo popolo. E' questa ubbidienza che favorisce la manodopera cinese, rispetto a quella marocchina in special modo, inserita nelle ditte finali. Esse, infatti, offrono ai lavoratori e artigiani cinesi spazi di avanzamento professionali e opportunità per incrementare il *know-how*. Pertanto la possibilità di svolgere ulteriori mansioni, oltre quelle meccaniche e ripetitive, il migrante cinese lo può ottenere se accoglie in pieno la logica della "fidelizzazione alla casa madre". Allo stesso modo, l'avanzamento in termini di stipendio è possibile se il soggetto permane nell'azienda per alcuni anni ma questo, come si è visto, riguarda pochi casi. Il distretto del porfido è un settore che risente appunto di un forte turn over della manodopera, non solo cinese, che riguarda anche le ditte artigiane cinesi il cui tempo di operatività è sempre più limitato. Il turn over è un indicatore di "dinamicità" e, ad un tempo, di "instabilità" del distretto del porfido. L'imprenditoria straniera e cinese, dunque, proprio a causa della sua scarsa rilevanza all'interno del contesto distrettuale risente appieno della frammentarietà e individualità degli interessi degli attori economici del contesto distrettuale.

CONCLUSIONI

La ricerca mette in rilievo i risultati relativi sia all'azione delle reti familiari ed etniche cinesi, che alle dinamiche interne al settore della ristorazione e al distretto del porfido. Nello svolgere tale studio, come già anticipato nell'Introduzione, il mio obiettivo non era quello di effettuare una comparazione tra i due settori economici presi in esame ma capire come la presenza cinese li ha penetrati sviluppando, nel caso della ristorazione cinese, una nicchia economica ben radicata e, nel caso del distretto del porfido, una nascente imprenditoria. Lo scopo era quello di studiare mondi economici diversi e di comprendere come cambia l'attore economico che in essi opera, rispetto alle differenti dinamiche socio-economiche di ciascun settore. Dall'altra, capire se si può parlare di un "modello di colonizzazione economica cinese": su quali basi si fonda, su quali dinamiche si articola e se esso è in grado di penetrare con successo qualsiasi contesto economico locale dando vita ad un'imprenditoria competitiva.

Di seguito, riprenderò le ipotesi di ricerca anticipate nell'Introduzione che sono state formulate all'inizio del lavoro etnografico, quando la letteratura doveva ancora incontrare l'analisi dei dati e questi ultimi svelare aspetti ulteriori rispetto a ricerche pre-esistenti sull'imprenditoria cinese. Tali ipotesi di ricerca, dunque, sono espressione di riflessioni precedenti ad un percorso di ricerca che mi ha aiutato a maturare, approfondendo questioni affrontate in letteratura ed aprendo a ulteriori questioni e spiragli interrogativi. Da qui in poi, quindi, osserverò se tali ipotesi sono state confermate oppure smentite dal presente studio. Nell'effettuare questa valutazione il discorso assumerà la veste di un confronto tra i due settori economici studiati, che non ha però una vera e propria valenza comparativa considerate le molte differenze tra i due ambiti economici. Esso seguirà un'articolazione in paragrafi che sarà basata su un'impostazione strutturata sulle principali questioni argomentative che emergono nei capitoli di ricerca.

1. Migrante e network: un rapporto tra continuità con il passato ed elementi di novità

1.1. La partenza e l'accesso al mercato del lavoro

Il presente studio evidenzia, innanzitutto, come l'importanza della rete familiare e parentale cinese sia diversa a seconda delle fasi del progetto migratorio del soggetto e del suo inserimento nei due settori economici presi in esame.

Rispetto alla fase di partenza la ricerca conferma il ruolo centrale, già messo in evidenza dagli studi internazionali (Chan, 2006; Chan e Chiang, 1994; Benton e Pieke, 1998; Ma Mung, 2000, 2005; Beltràn Antolin, 2005; Leung, 2005; Marsden, 2000; Cologna, 1997), che la rete familiare fornisce al migrante. Tuttavia, osservando i dati di ricerca, già dalla prima fase del progetto migratorio, è possibile notare che la famiglia

cinese non assume più i rigidi tratti gerarchici descritti da Chen (2006) basati su rapporti verticali di potere tra i propri membri. Se pur essa permanga come la struttura sociale di riferimento, verso cui il singolo rivolge doveroso rispetto, nel corso del tempo ha subito dei cambiamenti. Tali cambiamenti riguardano in modo trasversale la totalità dei soggetti intervistati che, come si è visto nei capitoli di ricerca, si differenziano per classi di età e per periodo di ingresso. Come la ricerca sottolinea, dunque, in merito alla prima fase della migrazione tali cambiamenti sono riconducibili al fatto che la scelta di emigrare viene assunta all'interno della famiglia nucleare e non è estesa a parenti appartenenti a gradi diversi. Il network parentale viene coinvolto nelle decisioni del singolo solo in un secondo momento: quando la famiglia nucleare richiede supporto economico ai parenti, oppure alloggiativo una volta che il migrante è giunto a destinazione. Un secondo cambiamento è il fatto che, la finalità di un arricchimento economico, spinge sempre di più le donne cinesi ad intraprendere per prime il progetto migratorio. Queste ultime sono pronte ad affrontare il parere contrario dei familiari, che si traduce in un severo monito al rispetto degli impegni assunti quando il progetto migratorio lascia trasparire segni fallimentari. In tal senso la famiglia diventa per i propri membri non solo il luogo degli affetti e la principale fonte di capitale sociale, ma un'agenzia di regolazione dei rapporti.

Una volta che il migrante è giunto in Italia la famiglia, soprattutto nucleare rappresentata dai genitori e dai fratelli, continua ad essere il suo principale punto di riferimento ma ciò non significa che essa eserciti su di lui un controllo morale. Questo risulta essere vero soprattutto se il migrante non vive in Italia con i propri genitori o altri familiari, ma si è ricreato una propria famiglia o il suo status è quello di single. Questo aspetto è significativo, perché indica la tendenza del migrante ad un'individualizzazione dei rapporti rispetto alla cerchia familiare. La sua posizione, infatti, è di progressiva distanza dal network familiare-parentale e questo emerge in modo evidente anche considerando l'entrata nel contesto economico di destinazione. Esemplificativo è il settore della ristorazione, dove i cinesi incontrati hanno mostrato meno dipendenza dal capitale sociale veicolato dalla rete familiare-parentale in Italia. In particolare, ciò si verifica una volta che con i familiari è stato saldato il debito iniziale. Quindi, se pur la ristorazione cinese a Milano è ancora bacino di ricezione dei flussi migratori provenienti dal Zhejiang, Fujian e da numerose città italiane, il primo accesso al settore e i passaggi successivi da una posizione lavorativa ad un'altra dimostrano come il rapporto tra il migrante e il network familiare cambi. Infatti, i rapporti di *guanxi* con membri della rete etnica e le liste di lavoro, sono vie privilegiate dal migrante per inserirsi nel contesto economico italiano ma anche per rendersi sempre più indipendente dal controllo esercitato, sia dal nucleo familiare, che dalla cerchia parentale e dalle sue richieste. In tal senso, le *guanxi* sono capitale sociale che si basa sulla conoscenza che il singolo ha con vari soggetti e, sulla sua reputazione, di cui egli può disporre quando ne necessita. Riprendendo Pizzorno (1999), le *guanxi* sono relazioni sociali che diventano capitale sociale quando sono continuative nel tempo e nelle quali le identità dei partecipanti sono riconosciute, essendovi fiducia tra le parti. In merito all'azione delle reti etniche, comunque, se tali risultati sono analoghi a quelli riportati da altre ricerche che sottolineano la progressiva distanza del migrante dal proprio network (Ambrosini, 2003;

Zucchetti, 2002), dall'altra assumono una rilevanza particolare se si considera il ruolo della famiglia nella cultura cinese. Se pur la famiglia non venga messa in discussione come struttura sociale di primaria importanza per il singolo, la ricerca mette in luce come i rapporti tra i membri della cerchia familiare cinese vengano influenzati dalla migrazione. Per cui, a volte, è l'individualismo del singolo verso la famiglia considerata come un'"istituzione" a prevalere, indebolendo così il primato di quest'ultima.

Tale individualizzazione dei rapporti si riscontra non solo per gli intervistati nella ristorazione, ma anche in parte per coloro che lavorano nel distretto del porfido. Infatti questi ultimi, con i membri del network familiare-parentale rimasti in Cina, mantengono rapporti sporadici. Piuttosto, vivono relazioni continuative con coloro che risiedono in Trentino. Infatti, è grazie a familiari e parenti già inseriti nel distretto del porfido che il migrante ha accesso a questo settore e possibilità di permanervi con garantite opportunità lavorative. Questo accomuna tutti gli intervistati, indipendentemente dalla loro classe di età e dal periodo di ingresso in Italia relativo agli anni '90 e 2000. Gli spazi, quindi, di distacco e indipendenza che il migrante può assumere rispetto al network di appartenenza sono rari, oltre che non convenienti vista l'importante azione economica del network all'interno del distretto. Quest'ultimo quindi come settore economico, proprio grazie all'azione delle reti familiari-parentali ed etniche cinesi, richiama ancora manodopera dalle regioni del Sud della Cina come da altre zone italiane. In particolare, flussi migratori cinesi giungono dalla provincia di Cuneo dove molti cinesi lavorano nel distretto della Pietra di Luserna.

Considerando la prospettiva di accesso ai due ambiti economici, quindi, l'ipotesi in merito alla quale la famiglia e la parentela cinese assieme alle reti etniche assumono un'uguale importanza nel favorire l'inserimento lavorativo dei migranti nel settore della ristorazione e nel distretto del porfido non viene confermata. Se, infatti, l'azione della famiglia nucleare ed allargata è preponderante nella vita dei cinesi del settore lapideo, rispetto a quanto avviene invece per i migranti nella ristorazione, ad un tempo un'incidenza differente viene assunta pure dai rapporti di *guanxi* tra i membri della rete etnica.

Nella fase di partenza, infatti, il legame che il migrante instaura con amici, colleghi o compaesani interviene quando egli ha bisogno di un supporto economico utile ad emigrare dalle zone di origine ed alloggiativo utile a stabilirsi in Italia. Aprire linee di *guanxi*, dunque, significa dar vita a rapporti di interesse reciproco che devono essere rispettati in nome della *mianzi* con persone a cui il migrante è legato da una lunga conoscenza personale o da legami affettivi. Significa avvalersi di relazioni intrinse di *ganqing*, che il migrante ha interesse a mantenere salde nel tempo per non compromettere alcuna prospettiva futura. In certi casi, tali rapporti possono mancare del *ganqing* originario, soprattutto, quando il soggetto emigra avvalendosi dei servizi offerti da attori criminali. In tal caso, la rete familiare e parentale agisce in modo del tutto simile a quella etnica, poiché può maggiorare di interessi il prestito e fungere da raccordo con "attori intermedi" (es: intermediari e organizzazioni criminali) che facilitano il progetto migratorio del singolo. Pertanto, la rete familiare-parentale e quella etnica si posizionano sulla medesima asse diventando, da una parte "creditrice" e dall'altra "beneficiaria", della prospettiva migratoria del singolo. Come si è visto nel

Capitolo IV, le reti etniche mettono in atto logiche opportunistiche come i membri della cerchia familiare e parentale, quando il migrante giunge in Italia in uno stato di clandestinità. In tal caso, i rapporti di *guanxi* siglano un patto di dipendenza tra il migrante e il network di appartenenza il cui costo è elevato. Infatti, è grazie ad amici e connazionali che ricoprono il ruolo di “garanti” di un contratto che il migrante può vivere in Italia come lavoratore regolare. In seguito, le reti etniche cinesi assumono un ruolo importante anche quando il migrante necessita di un lavoro. Entrare, infatti, nel settore della ristorazione e in quello del porfido comporta rivolgersi ad amici, colleghi e compaesani già introdotti in questi ambiti che, direttamente o attraverso altri, facilitano l’ottenimento di una posizione lavorativa.

Considerando entrambi i settori però i dati di ricerca evidenziano il peso differente assunto dalle reti etniche. In merito al settore della ristorazione, se il migrante non ha più vincoli monetari con membri del network, preferisce impiegare le liste di lavoro. Per cui, se negli accessi successivi al settore le reti etniche sono utilizzate di più rispetto al network familiare, queste ultime perdono di rilevanza rispetto all’impiego di strumenti alternativi alle reti informali. Aprire linee di *guanxi*, infatti, è una scelta onerosa per l’impegno che comporta nelle relazioni con i membri del network. Al contrario, nel distretto del porfido il migrante è strettamente legato ai rapporti di *guanxi* e solo in pochissimi casi agisce senza il supporto del network. In provincia di Milano, infatti, le liste forniscono una via alternativa a quella della famiglia e delle reti per l’inserimento lavorativo. Per cui il migrante riesce a mantenere con il network familiare-parentale ed etnico un rapporto “equidistante”, che diventa maggiormente decisivo quando il migrante non può fare a meno dell’azione economica delle reti informali. In provincia di Trento, invece, non essendoci strumenti “alternativi” i cinesi possono solo avvalersi della rete familiare ed etnica per inserirsi nel distretto poiché essa è ben radicata nel territorio. E’ grazie a colleghi di lavoro o compaesani che i cinesi che giungono in Trentino vengono presentati a datori italiani, marocchini o macedoni interessati alla loro manodopera.

Nell’analisi dei due settori secondo la prospettiva dei network, ad un tempo, è da tenere conto di altri due aspetti rilevanti. Innanzitutto, la numerosità della presenza cinese a livello territoriale in provincia di Milano e di Trento. La diversa dimensione della comunità cinese nei due territori, infatti, con stime che sottolineano una disparità di circa 23.800 cinesi in provincia di Milano rispetto che a Trento, è un fattore che incide sull’azione del network familiare-parentale ed etnico a livello locale. Infatti, un network ampio e radicato da tempo sul territorio, com’è quello cinese in provincia di Milano, consente forme di mutuo aiuto e scambi di reciprocità ampi e dall’altra una maggiore organizzazione interna. Quest’ultima può riguardare ambiti diversi della vita sociale, tra cui il mercato del lavoro, di cui le liste sono l’espressione di come un gruppo minoritario sappia far fronte alle esigenze dei suoi membri introducendo strumenti appositi. Al contrario, se la presenza a livello locale di un network migratorio è limitata sotto il profilo numerico ed ha una relativa anzianità migratoria come avviene per i cinesi in Trentino, vi è meno probabilità che si sviluppino iniziative che favoriscano una via di indipendenza dalla rete familiare-parentale ed etnica. Portes (1998), infatti, afferma che in tali casi la densità dei legami tra i membri della rete è alta. Pertanto il

distretto del porfido è un esempio di limitata estensione del network ma di alta densità interna al network stesso. In secondo luogo, è da sottolineare che, diversamente dalla ristorazione, il distretto come ambito è poco intriso di continue relazioni pubbliche che favoriscono gli incontri tra gli attori. Per cui, il lavoratore cinese è esclusivamente mediante il network informale che, di volta in volta, trova occupazione poiché la comunanza linguistica e culturale facilita le relazioni fiduciarie tra i membri della rete.

1.2 L'apertura e la gestione di attività imprenditoriali

Se si considera, invece, il passaggio al *self-employment* l'azione della famiglia cinese, sia nucleare che allargata, è rilevante in entrambi i contesti economici affiancata da quelle delle *guanxi* con membri della rete etnica. Da una parte, quindi, l'azione delle *guanxi* risulta meno netta e distante rispetto a quella della rete familiare-parentale divenendo un continuum con la prima, dall'altra essa riveste una rilevanza secondaria rispetto al supporto principale dato al migrante dalla rete familiare-parentale. In tal senso, la ricerca non conferma del tutto l'ipotesi secondo cui le reti familiari-parentali ed etniche cinesi sono ugualmente importanti nel favorire la transazione al lavoro autonomo dei migranti sia nella ristorazione come nel porfido.

In merito al settore della ristorazione, è opportuno diversificare tra i cinesi che sono giunti a Milano intorno agli anni '80 e '90 e coloro che sono arrivati negli anni 2000. Quindi, tra i flussi migratori risalenti a 30 anni fa e quelli successivi, poiché emerge una differenza di opportunità e di risorse tra i migranti che nel campione si possono considerare di prima generazione e di seconda. Infatti, se pur parecchi ristoratori intervistati abbiano ereditato l'attività dai propri genitori, altri sono diventati *laoban* solo con il tempo svolgendo nel medesimo settore svariate mansioni come dipendenti. Il settore della ristorazione cinese, quindi, è stratificato al suo interno. Vi è chi è giunto già ventenne in provincia di Milano, verso gli anni '80 e '90, ed oggi gestisce uno o più locali avendo conquistato una certa fama. Vi è chi, invece, è nato in Italia oppure è arrivato adolescente sempre nel medesimo periodo ereditando l'attività dai propri genitori, e chi ha scalato solo di recente nel corso degli anni 2000 i gradini verso l'ascesa imprenditoriale.

Vi sono, quindi, estrazioni sociali diverse tra gli intervistati, ma per ciascuno la ricerca sottolinea come l'azione della famiglia nucleare sia stata fondamentale per il passaggio al *self-employment*. Genitori e fratelli, infatti, hanno garantito il capitale finanziario necessario per avviare o sostenere l'attività, al quale si è aggiunto anche quello umano per coloro che hanno ereditato il locale visto che la loro formazione è stata *on the job*. In particolare, il network familiare-parentale e quello etnico sono stati importanti per alcuni soggetti più di altri. Questo lo si nota considerando alcuni intervistati che sono giunti in Italia negli anni '80 e '90 già ventenni, come chi è arrivato negli anni successivi. Infatti, i pochi cinesi che oggi hanno più di 40 anni e alcuni giovani tra i 26 e i 36 anni, hanno dovuto appellarsi ai membri della cerchia parentale ed etnica per recuperare il capitale finanziario necessario per avviare il proprio locale. Non potendo godere solo del supporto dei genitori, si sono esposti ai rischi che l'estensione

del capitale sociale fuori dalla cerchia nucleare comportava, contraendo debiti con la rete parentale e *guanxi* con quella etnica. Invece, ciò non ha riguardato altri giovani *laoban*, giunti sempre negli anni '80 e '90 quando erano bambini o adolescenti, ed investiti dai familiari di una posizione di leadership con la cessione dell'attività dai genitori ai figli. Essi, grazie alla famiglia nucleare, hanno potuto usufruire di un capitale finanziario ed umano in misura maggiore rispetto ai precedenti casi, ottenuto con una disponibilità immediata. Inoltre, la ricerca evidenzia che, soprattutto dai ristoratori più affermati tra cui rientrano alcuni di questi giovani di seconda generazione, le linee di *guanxi* vengono impiegate quando l'attività imprenditoriale viene ampliata. Esse vengono tessute per alimentare rapporti di business con soggetti esterni ed interni al network etnico, differenziandosi in più livelli, al fine di espandere l'attività familiare-imprenditoriale in Italia o in Cina.

Allo stesso modo, per gli artigiani cinesi incontrati nel distretto del porfido la famiglia nucleare assume una rilevanza primaria ai fini dell'apertura della ditta individuale. Tra i familiari, infatti, molti hanno incitato gli intervistati ad intraprendere la strada dell'autonomia, con la speranza che il diventare *laoban* potesse significare una garanzia di arricchimento economico. Dall'altra, grazie alla forza economico-lavorativa della moglie e dei figli, gli intervistati hanno potuto acquistare le attrezzature necessarie avvalendosi anche dei risparmi accumulati in tanti anni di lavoro. Solo in seguito, è intervenuto l'apporto della rete parentale ed etnica. Quindi i molti parenti, assieme ai *tongshi* (colleghi) e *tonxiang* (compaesani) residenti in Trentino, sono diventati un capitale sociale prezioso. Esso, dunque, è subentrato quando la forza economica del nucleo familiare non è stata sufficiente ad affrontare l'impegno che il *self-employment* comporta.

Per cui, considerata la stratificazione del campione, i dati di ricerca evidenziano che nel settore della ristorazione per certi *laoban* cinesi il conseguimento della posizione di *self-employer* è il risultato del supporto della famiglia nucleare a cui segue quella allargata. Per altri, è stato necessario anche l'aiuto delle reti etniche aprendo rapporti di *guanxi* con amici e connazionali. Invece, per i primi, le relazioni di *guanxi* si sono rivelate importanti solo in un secondo momento: quando l'estensione del proprio business ha richiesto di ampliare la rete degli attori economici al di là della cerchia parentale, a tal punto da stringere accordi con soggetti di altra nazionalità. Quando questo avviene la ricerca dimostra come si sia di fronte ad un livello di ristorazione più sofisticato, lontano da quello tradizionale più semplice e più noto alla clientela. Quindi, se per alcuni ristoratori è stata ed è tuttora costrittiva l'azione della rete familiare-parentale, per altri lo è anche quella etnica. Nel caso dell'imprenditoria cinese nel distretto del porfido, invece, non vi è una stratificazione interna al campione degli intervistati. Per cui risulta che i migranti incontrati, per diventare artigiani, hanno dovuto tutti dipendere sia dal network della famiglia nucleare e allargata che dal supporto della rete etnica. Il passaggio al *self-employment*, dunque, in certi casi è indicatore di un continuum tra i tre livelli interni alla rete etnica mentre in altri è il capitale sociale fornito dalla rete familiare-parentale ad essere di gran lunga favorito.

Uno degli aspetti innovativi che la ricerca apporta, inoltre, è legato proprio al conseguimento della posizione imprenditoriale. L'analisi dell'imprenditoria cinese in

entrambi i settori economici mette in rilievo il “culto dell'imprenditore” a cui tutto il network si presta. Infatti è la famiglia nucleare, seguita da quella allargata e dalla rete etnica, che accompagna il migrante alla transizione alla posizione autonoma. Il singolo imprenditore è il risultato dell'azione del network familiare-parentale ed etnico e la gestione di un'attività è considerata dal network la vera entrata alla vita adulta. Nel momento in cui il singolo diventa *self-employer*, però, la presenza del network nella sua vita non viene meno ma si rafforza. Il *laoban* deve mettere a disposizione il proprio capitale finanziario ed umano ai membri della famiglia nucleare-allargata e della rete etnica per fornire opportunità lavorative e di crescita professionale. Il “culto dell'imprenditore” presenta, tuttavia, degli aspetti intrinseci di contraddittorietà. Da una parte, il rischio di implosione dell'economia cinese se tutti gli attori economici operassero come *self-employer*. Come si è visto però questa possibilità diventa sempre meno concretizzabile poiché, nella ristorazione cinese come nel settore lapideo, vi è una reale difficoltà a conseguire una posizione autonoma. Pertanto, nella ristorazione effettuare esperienze lavorative differenti che consentano l'entrata in quella italiana è già considerato un traguardo importante, poiché agevola il miglioramento del capitale umano del singolo. Nel settore lapideo, allo stesso tempo, la presenza imprenditoriale cinese è limitata poiché solo quei migranti che, prima di tutto, hanno una rete familiare-parentale che li appoggia sotto il punto di vista finanziario ed operativo possono aprirsi una propria ditta. Questo avviene tuttora, nonostante la situazione limitativa in cui gli artigiani cinesi sono costretti ad operare nel distretto. Infine, il non conseguimento dello status di *laoban* per il maschio cinese comporta delle conseguenze anche sul piano familiare. La donna cinese, infatti, male accetta un uomo che non si è saputo affermare. Pertanto, non è scontato che la donna arrivi a provare verso il marito una scarsa considerazione che la porta a distanziarsi da lui indebolendo la coppia.

2. La diversificazione dell'impresa cinese: riflessioni sul concetto di “economia etnica”

Spostando l'attenzione dalle reti familiari ed etniche ai due settori economici presi in esame dai risultati emerge che le ipotesi espresse nella parte introduttiva vengono solo in parte confermate rilevando, in tal modo, aspetti innovativi.

Partendo dal concetto di “economia etnica” attorno al quale, come si è visto nel Capitolo I vi è un notevole dibattito, in merito al settore della ristorazione la ricerca sottolinea come non sia corretto applicare in senso stretto questo termine. Se si considera la definizione ampia di “economia etnica”, tratta dagli studi di Bonacich, Modell e Light, è da considerarsi “etnica” un'economia che impiega sia lavoratori autonomi, che dipendenti come collaboratori appartenenti al medesimo gruppo etnico (Zhou 2004, 2009). E' un termine che, secondo Zhou (2004, 2009), è da considerarsi in senso ampio: include sia le attività imprenditoriali attuate da una *middleman minority* in quartieri non etnici; sia quelle condotte da imprenditori di un medesimo gruppo etnico in un contesto di enclave; sia quelle che rientrano nell'“economia etnica di proprietà” che “controllata” di cui parlano Light e Gold (2000). Tuttavia, con l'evoluzione che la

ristorazione ha avuto, per cui oggi è in grado di offrire al pubblico un'ampia varietà di ristoranti e bar, il suo connotato "etnico" è sfumato. Infatti, gli attori economici alla base del successo della ristorazione cinese non sono solo membri della minoranza cinese, ma anche manodopera italiana o straniera. Inoltre l'offerta gastronomica, con l'andare del tempo, è diventata sempre più variegata introducendo cibi non prettamente "cinesi", ma espressione di altre tradizioni culinarie che hanno avvicinato la ristorazione ad una clientela variegata. Come sostiene Min Zhou (2009), infatti, in un'economia di enclave si sviluppano attività produttive comuni alla *mainstream economy* e rivolte ad un'ampia gamma di consumatori.

Parlare di "economia etnica", quindi, significa applicare un termine riduttivo rispetto all'evoluzione che il settore della ristorazione cinese ha avuto nel contesto milanese. Come si è visto nel Capitolo III, il mercato a cui la presenza cinese ha dato vita sin dal suo insediamento in provincia di Milano è sia "intra" che "extra" comunitario e i beni venduti non sono solo "etnici". Se pur l'enclave socio-economica cinese di Milano non ha raggiunto i livelli di quella di New York (Zhou, 2009), tuttavia processi simili accomunano i due territori. Infatti, pure a Milano la minoranza cinese non ha mai smesso di identificarsi come *middlmean minority* e, ad un tempo con l'estendersi dell'enclave socio-economica agire anche come *enclave entrepreneur*. In tal senso, le attività imprenditoriali cinesi rientrerebbero nella definizione ampia di economia etnica sottolineata da Min Zhou (2009), però bisogna tenere conto che molte variazioni sono subentrate ed affiancate alla concezione originale di "economia etnica". Ciò lo si nota proprio studiando il settore della ristorazione cinese in provincia di Milano. Esso si è evoluto nel tempo passando dalle prime unità produttivo-familiari cinesi, di esclusiva matrice etnica, a forme imprenditoriali diversificate. In esse, l'elemento etnico è rimasto una costante nello stile dell'arredamento, nei suoi colori o nella proposta di alcune pietanze ma è stato anche progressivamente sostituito da proposte culinarie alternative. Esse sono espressione di una capacità imprenditoriale cinese che sa cogliere i gusti di una clientela sempre più esigente e variegata, impiegando manodopera proveniente da gruppi etnici diversi a seconda del livello di imprenditorialità. In tal senso, l'elemento "etnico" se è stato alla base del successo della ristorazione cinese, con il tempo è stato modificato o sostituito con preferenze di stile, culinarie e di management dirette a introdurre nuove tendenze. Queste ultime sono state finalizzate a perseguire un business maggiore in nome del quale, quando necessario, l'elemento "etnico" è diventato pura parvenza.

Un business in cui la versatilità degli imprenditori cinesi ha dovuto far fronte alle oscillazioni di cui la ristorazione cinese tradizionale, come spiega Cologna (2004b), è stata investita nel corso degli ultimi anni. Per cui, i cinesi sono arrivati a gestire attività molto diverse dalle tradizionali (es: pizzerie, take-away e bar) in grado di assicurare nuovi introiti ampliando l'offerta culinaria e di locali. Tuttavia, considerando la stratificazione del campione, emerge che chi gestisce queste attività sono in genere soggetti che si posizionano ad un primo livello della complessità del mondo ristorativo. Non si tratta infatti del manager cinese di alto livello ma di attori economici che, dopo vari lavori nella ristorazione come dipendenti o collaboratori familiari, hanno aperto un bar o un take-away per intraprendere un'esperienza imprenditoriale. E anche possibile,

come si apprende dalle interviste agli esperti, che si tratti di soggetti che dopo aver gestito un ristorante cinese tradizionale si cimentano nella conduzione di una nuova attività. Per lo più, quest'ultima viene rilevata da altri proprietari grazie al capitale finanziario ottenuto mediante il network.

Sicuramente la versatilità imprenditoriale cinese è un elemento che sottende le evoluzioni nel settore ristorativo che sono avvenute, nei paesi europei e nelle grandi città americane, prima che in Italia. Se pur sia difficile comparare la ristorazione cinese in Italia con lo sviluppo che essa ha avuto negli Stati Uniti e in Europa, poiché più articolato e di più lungo periodo, è possibile comunque mettere in rilievo delle sostanziali differenze. Innanzitutto, vi è una forte discrepanza in merito al periodo di apertura dei primi ristoranti cinesi e alla loro diffusione all'estero rispetto che in Italia. La ristorazione cinese negli Stati Uniti ha avuto inizio nel corso del 1800 e si è sviluppata verso la metà del 1900, periodo in cui si contavano più di 20.000 ristoranti cinesi. Ad un tempo, i primi locali cinesi sono apparsi a Londra nei primi anni del 1900 per diffondersi maggiormente verso la metà degli anni '40; mentre in Francia lo sviluppo della ristorazione cinese si è avuto tra gli anni '50 e '60. Invece, in provincia di Milano la diffusione dei ristoranti cinesi si può datare solo verso gli anni '80 e soprattutto '90. Inoltre, se a lanciare la ristorazione cinese in Italia sono stati i migranti del Zhejiang come è avvenuto in Francia, negli Stati Uniti i flussi di provenienza della diaspora cinese sono diversificati. Per cui, sia i cinesi provenienti dai paesi del Sud Est Asiatico, dalle regioni a Sud della Cina, da Taiwan e Hong Kong sono stati partecipi dell'avvio di ristoranti cinesi negli Stati Uniti. Invece in Gran Bretagna e, soprattutto a Londra, la ristorazione cinese ha visto l'iniziativa dei cinesi del nord della Cina, di Singapore e di Hong Kong. A questo si aggiunge il fatto che, lo sviluppo che il mondo ristorativo cinese sta conoscendo a Milano a partire dagli anni 2000 con la gestione di ristoranti di medio-alto livello e con attività come bar o take-away, è già avvenuto da tempo nel mondo americano ed europeo. Già verso la metà degli anni Novanta i ristoranti cinesi negli Stati Uniti offrivano un menu giapponese ed anche occidentale. In quel periodo si è avuta la diffusione anche in Gran Bretagna di take-away cinesi accompagnata, in Francia, dall'apertura di grandi supermarket che hanno incoraggiato l'import-export di prodotti alimentari con la Cina. Al contrario, in provincia di Milano, lo sviluppo di attività alternative alla ristorazione cinese classica e inerenti il commercio all'ingrosso di prodotti alimentari si è diffuso solo verso gli anni Novanta e Duemila.

Attualmente, l'imprenditoria cinese nel settore della ristorazione ha raggiunto livelli diversi. Come si è visto nel Capitolo V, la ricerca evidenzia tre tipi di impresa cinese: "familiare-tradizionale", "familiare-transnazionale" e "manageriale". Questi tre livelli di imprese dipendono dal tipo di coinvolgimento dei membri della famiglia cinese nell'unità produttiva, come dal tipo di investimenti effettuati nel settore della ristorazione anche a livello transnazionale. In essi, l'elemento "etnico" viene mischiato ad altri componenti che rendono, per certi versi, lo stile imprenditoriale cinese innovativo e in continuo cambiamento. Per cui, si passa da una ristorazione classica e basilare ad una ristorazione più variegata sotto il profilo gastronomico e complessa dal punto di vista manageriale. Quest'ultima, come si è appena detto, si è diffusa con ritardo rispetto ad altri paesi europei ed americani e, tuttora, è meno visibile ed incisiva

rispetto a quanto avviene all'estero. Dall'altra in Italia, come è già avvenuto negli Stati Uniti ed in Europa, la veste transnazionale che stanno assumendo alcune unità produttivo-familiari cinesi, le quali sono un esempio di transnazionalismo "dal basso" (Portes, Guarnizo, Landolt, 1999), è basata su investimenti voluti dalle seconde generazioni. Queste ultime hanno introdotto elementi di novità nell'impresa familiare. Questo è un aspetto riscontrabile nei vari paesi in cui la diaspora cinese si è radicata. I giovani *laoban*, infatti, se da una parte interpretano il modello familiare-imprenditoriale dei genitori conservando aspetti tradizionali (es: il rispetto delle dinamiche economiche dei prestiti), dall'altra introducono spinte innovative. Queste ultime sono spesso considerate, però, troppo rivoluzionarie dai genitori. Il rischio è il nascere di conflitti tra i giovani, alla ricerca di innovazioni degli stili culinari e organizzativi del locale, e gli adulti che sono più fedeli alle tradizioni e al modello imprenditoriale originario.

Nel caso del distretto del porfido, invece, si è di fronte ad un ambito in cui non è possibile parlare di "economia etnica", bensì di imprenditoria immigrata che si è inserita in un contesto socio-economico tradizionale dell'economia trentina. Essa diversamente dall'ambito della ristorazione, riconosciuto come una "nicchia" economica, non è riuscita a dar vita ad una "nicchia imprenditoriale cinese". Come il Capitolo VI evidenzia, le imprese cinesi nel distretto sono confinate a ridotti spazi di avanzamento. Le cause sono diverse e riguardano, da una parte, il rapporto tra l'imprenditoria cinese e l'*establishment* del distretto e, dall'altra, tra gli attori dominanti del distretto con il resto delle ditte che in esso operano. Infatti, da una parte, il numero limitato delle ditte individuali cinesi le rende poco protagoniste, soprattutto, nel rapporto con i cavatori e le ditte finali. Questi ultimi esercitano sulle ditte terziste, soprattutto se parte della loro filiera, un potere verticale che investe appieno anche le imprese e la manodopera cinese. Non di rado, dunque, il passaggio al *self-employment* non è solo una scelta del singolo e dei suoi familiari, ma è anche il risultato di pressioni continue dell'artigiano italiano interessato in realtà a trasferire il rischio d'impresa su ditte terziste gestite da suoi dipendenti cinesi. Per questo, l'imprenditoria cinese nel distretto è definibile come un "lavoro subordinato mascherato" che si svolge all'interno di "para-imprese" (Ambrosini e Boccagni, 2004) in cui l'artigiano cinese dipende dalle disposizioni di quello italiano. A questo si aggiunge il fatto che, la presenza cinese all'interno del distretto, è composta per lo più da migranti di prima generazione. Per cui non si è ancora stabilita la presenza di una seconda generazione, in grado di avvalersi del capitale umano e finanziario dei propri padri, aggiungendo risorse ulteriori e divenendo per questo visibile e competitiva.

Pertanto, vale solo per il settore della ristorazione, l'ipotesi secondo cui la transizione al lavoro autonomo permette al titolare cinese un'ampia capacità di azione, in cui egli potenzia il capitale umano acquisito con nuove prospettive decisionali e gestionali. Infatti è più nell'ambito della ristorazione che il migrante, se ha a disposizione un capitale finanziario adeguato e una rete familiare a cui appoggiarsi, può ambire ad una crescita professionale. Al contrario, gli artigiani cinesi si trovano ad operare in una condizione costringente. Essa è data dal fatto che permangono nel comparto della II trasformazione o della posa in opera e che le fasi di lavorazione della pietra sono pre-definite e statiche. Questo non consente, quindi, di introdurre elementi innovativi e nuove fasi di lavorazione. Per cui, l'ambito lapideo non è un contesto

favorevole alla crescita imprenditoriale del singolo. Quest'ultima, viene ulteriormente circoscritta dalle disposizioni legislative locali, che impediscono che le concessioni dei lotti delle cave siano messe all'asta e dunque possano essere assegnate anche alle ditte straniere. Il distretto, quindi, si configura come un contesto economico dominato da generazioni e generazioni dalle medesime famiglie di cavatori. Esse hanno da sempre esercitato un potere incontrastato sul prezzo del grezzo, influenzando i rapporti tra i vari attori economici del distretto e l'andamento del mercato.

Tuttavia, questa situazione "paralizzante" che i migranti cinesi vivono all'interno del distretto lapideo, non mette in discussione la natura distrettuale del contesto lapideo. Esso ha ristrette dimensioni, rispetto alla consistenza produttiva ed occupazionale dei distretti di Prato e Carpi, ma riprendendo la definizione di Beccatini (2000) il settore lapideo trentino può considerarsi un "distretto". Si tratta di un'area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, in cui vive una comunità di persone e in cui opera un numero di imprese industriali. Esse presentano una dimensione unitaria, sono in numero elevato, localizzate nel medesimo ambito geografico e tra di esse si verifica la divisione del lavoro, con la formazione di economie esterne di specializzazione che poggiano sulla concorrenza e competizione tra gli attori economici specializzati. I prodotti del distretto, inoltre, vengono venduti ad un mercato italiano, europeo ed internazionale che interessa soprattutto i paesi latino-americani.

I flussi migratori e, in particolare, la presenza di migranti cinesi nel distretto lapideo trentino rivela però come quest'ultimo presenti delle differenze rispetto ai distretti di Prato e Carpi. Innanzitutto, questi ultimi registrano un numero complessivo di imprese maggiore e, soprattutto nel caso di Prato, una distribuzione territoriale molto ampia oltre al fatto che le fasi in cui si articola la produzione alla base della filiera sono ben definite. Questo avviene anche nel distretto trentino ma, nel contesto distrettuale pratese e carpigiano, nella lavorazione dei capi di abbigliamento e dei tessuti il ventaglio delle possibilità creative e lavorative è maggiore rispetto a quanto è possibile realizzare con la pietra. Questo fattore non è di minore importanza. Infatti, lavorare con i tessuti e le stoffe permette maggiori possibilità interpretative e queste hanno agevolato, da una parte, la creatività dei singoli e dall'altra lo sviluppo delle imprese comprese quelle cinesi. Queste ultime, infatti, nel passare da ditte terziste a finali hanno avuto la possibilità di offrire una gamma ampia e variegata di prodotti finali soprattutto nell'abbigliamento. A questo si aggiunge il fatto che, la penetrazione dell'imprenditoria cinese nei distretti di Prato e Carpi, è stata possibile per una congiuntura di fattori che al contrario non si sono verificati nel distretto trentino. Come fa notare Dei Ottati (2009), il passaggio della presenza cinese da terzista a finale distinguendosi nel pronto moda, si è avuta perché negli anni '80 e '90 il distretto viveva una forte espansione. Questo ha permesso l'utilizzo delle ditte artigiane cinesi come terziste di grandi aziende italiane. In seguito, quando le ditte cinesi sono diventate finali, si sono rivelate molto competitive per gli imprenditori italiani anche grazie alla loro azione transnazionale che tuttora permette la produzione di capi nel Zhejiang e la vendita in Italia. Nel distretto trentino, invece, la capacità penetrativa delle ditte terziste cinesi era maggiore nei primi anni Duemila, considerato l'apprezzamento dell'operosità cinese, ma essa è venuta meno a

causa di due fattori rilevanti. Da una parte, la crisi economica sopraggiunta a metà degli anni Duemila che ha indebolito il distretto colpendo le transazioni economiche e il potere di contrattazione degli artigiani, tra cui quelli cinesi, con gli influenti cavatori. Dall'altra, l'applicazione di disposizioni legislative che hanno frenato l'avanzamento dell'imprenditoria cinese nel distretto e che, al contrario, non sono state applicate nei distretti manifatturieri toscani lasciando spazio di avanzamento alle ditte cinesi.

Osservando, dunque, i due settori economici secondo il modello "interattivo" di Aldrich e Waldinger (1990) e quello della *mixed embeddedness* di Kloosterman (1999), emergono similitudini e differenze in merito all'affermazione dell'imprenditoria cinese. In provincia di Milano, il settore della ristorazione ha avuto uno sviluppo florido grazie all'incontro di fattori diversi. Dal punto di vista delle "opportunità strutturali", la ristorazione è diventata una nicchia etnica nel contesto economico locale sviluppandosi in un periodo storico favorevole, quale sono stati gli anni '80. Inoltre, ha trovato un progressivo apprezzamento da parte della popolazione locale, essendo Milano una città di arrivo di flussi migratori sia dall'Italia che dall'Europa. Le opportunità che la ristorazione cinese ha avuto sono state anche alimentate dalla competitività degli imprenditori cinesi che, con il tempo, sono riusciti a trasformare il settore mantenendolo competitivo. Dal punto di vista delle "caratteristiche del gruppo" ha sicuramente inciso l'obiettivo imprenditoriale dei cinesi di Wenzhou, ben descritto nel Capitolo II. Infatti, dopo i primi anni, i Wenzhouesi hanno iniziato a gestire le prime attività nella pelletteria e nel commercio. L'apporto incisivo delle reti etniche cinesi è stato, ad un tempo, un capitale sociale che ha sostenuto l'idea imprenditoriale dei primi migranti e di coloro che sono giunti in seguito a Milano. Per cui oggi imprenditori cinesi, dalla ristorazione, hanno ampliato il loro business divenendo soggetti rilevanti nella comunità cinese ed interloquendo ad alti livelli con le autorità locali. Al contrario, la struttura delle opportunità appare molto più debole se si considera l'imprenditoria cinese nel distretto del porfido. Come si è visto, dal punto di vista delle "opportunità strutturali", nel distretto la presenza artigiana cinese non ha sviluppato una propria nicchia imprenditoriale. Inoltre se le possibilità di business erano floride per i lavoratori cinesi, almeno fino alla seconda metà degli anni Duemila, in seguito la crisi economica ha cambiato le prospettive. Per cui, si sono anche congelate opportunità di sviluppo dell'imprenditoria straniera basate su una collaborazione a vari livelli con quella italiana. Ad un tempo, le "caratteristiche del gruppo" si fondano su network familiari-parentali ed etnici che, pur spinti dall'affermazione economica, non sono riusciti a trovare adeguato spazio all'interno del distretto e sono rimasti in una posizione marginale. In questo, l'imprenditoria cinese è stata bloccata dalle barriere poste a livello legislativo locale che ha impedito agli artigiani cinesi di ampliare la loro capacità d'azione. Per cui, oggi sono relegati ad una condizione di influenza marginale nel settore lapideo trentino. Secondo il modello della *mixed embeddedness*, quindi, per i cinesi che si sono introdotti nel settore della ristorazione l'accesso al mercato del lavoro è stato più favorevole rispetto a coloro che si sono inseriti nel distretto del porfido. Allo stesso modo, tra i primi e i secondi sono state differenti le condizioni economiche locali, l'apertura degli autoctoni verso l'imprenditoria cinese e la possibilità di una maggiore armonizzazione delle opportunità imprenditoriali.

2.1 Impatto economico dell'imprenditoria cinese sul territorio tra legami locali e transnazionali

Connesso alla differenza tra i due settori economici vi è quello degli investimenti, rispetto al quale la ricerca mette in evidenza ulteriori aspetti. Innanzitutto, la scarsa possibilità che gli artigiani cinesi hanno di rimanere all'interno del distretto, continuando ad assumere manodopera e a soddisfare le richieste di prezzo e produzione che giungono dagli imprenditori e artigiani italiani come stranieri, fa sì che le loro possibilità di investimento siano ridotte. Acquistati, infatti, i primi macchinari sono rari coloro che investono ulteriormente in mezzi di produzione. La scarsa progressione all'interno del distretto non permette loro, per esempio, di posizionarsi nel comparto della I trasformazione dove l'investimento in macchinari richiede un apporto finanziario elevato. Piuttosto, i cinesi incontrati hanno investito privatamente nell'acquisto di un appartamento in Trentino, oppure nel settore edile in Cina. Al contrario, l'impresa familiare cinese nella ristorazione è capace di livelli di investimento tra Italia e Cina molto più ampi e consistenti. Questo grazie al fatto che, tale ambito, dà più possibilità di investimento e crescita rispetto al distretto del porfido. Per cui, chi tra gli imprenditori cinesi ha raggiunto un buon livello economico e, si tratta soprattutto di imprese "familiari-transnazionali" o "manageriali", ha sia reinvestito il capitale finanziario sul territorio milanese come in Cina. Quindi, l'ipotesi secondo cui il capitale finanziario dei migranti del settore della ristorazione e del porfido è reinvestito in Cina piuttosto che in Italia, si conferma vera solo in parte. In particolare, secondo Cologna (1997), i migranti del Zhejiang preferiscono costruirsi nei villaggi di origine del distretto di Wenzhou case o monumenti funebri, espressione del loro legame con la famiglia di origine. La costruzione della casa nel paese di origine, in effetti, è un aspetto che accomuna molti gruppi etnici che emigrano all'estero e non interessa solo i cinesi. Come sottolineano Smith e Mazzucato (2009), l'investimento nella costruzione della casa in patria è un fenomeno globale che riguarda una quota considerevole delle rimesse dei migranti. Esso è stato comprovato da numerose ricerche etnografiche che riguardano i migranti ghanesi in Olanda (Smith e Mazzucato, 2009), gli albanesi in Grecia (Dalakoglou, 2010), gli egiziani (Schielke, 2009), i turchi (Berg, 2007) e i greci (Herzfeld, 1991). Da questi studi emerge che la costruzione della casa nel paese di origine è espressione di un legame transnazionale forte che il migrante ha con i luoghi di origine, in cui egli si sente contemporaneamente parte del luogo di provenienza e di arrivo. Le motivazioni alla base di questa scelta sono varie: la volontà di fare ritorno nel luogo di origine per brevi periodi e definitivamente con il pensionamento, il mantenere il legame con la cerchia familiare, la possibilità di intraprendere attività commerciali e di business oltre al fatto che è la casa è sinonimo di uno status conseguito. Questi aspetti si ritrovano anche tra i migranti cinesi e la ricerca, in particolare, sottolinea come gli imprenditori cinesi, soprattutto i ristoratori, reinvestono i loro capitali in Cina nell'acquisto di case a Pechino o Shanghai. Le zone di origine vengono evitate, poiché un appartamento nelle grandi metropoli del business cinese è una questione di status e di affermazione della propria famiglia. In questo, vi sono forti similitudini con i ghanesi emigrati in Olanda che, come

dimostrano Smith e Mazzucato (200), preferiscono Accra come città per la loro nuova casa.

I migranti cinesi nella ristorazione, inoltre, possono investire ancora nell'apertura di ristoranti preferendo le grandi città cinesi, oppure dedicarsi sempre in Cina a nuovi business. Allo stesso modo, in Italia reinvestono i proventi della ristorazione ancora in quest'ambito, oppure diversificano i loro interessi imprenditoriali in altri settori. Pertanto, i dati di ricerca confermano l'ipotesi secondo cui il settore della ristorazione cinese incide sull'economia locale più della presenza cinese nel distretto del porfido. Infatti, tra i ristoratori incontrati alcuni hanno facilitato gli investimenti sul territorio milanese, mentre la presenza cinese nell'ambito del porfido incide relativamente dal punto di vista economico sul contesto distrettuale trentino. Gli artigiani cinesi si possono considerare, per questo, una presenza "opaca" nel settore lapideo. Essa non contribuisce né all'evoluzione imprenditoriale cinese, né ad introdurre modifiche sostanziali al distretto come invece è avvenuto per il contesto distrettuale di Prato e di Carpi.

3. L'imprenditoria cinese tra "dinamicità" ed "instabilità" dei due settori economici

La ricerca mette in evidenza differenze e similitudini, tra i due ambiti economici, anche osservando le loro dinamiche interne. Da qui nasce una riflessione sugli aspetti relazionali alla base del rapporto tra *laoban* e *dagong*, che includono il rispetto della normativa contrattuale e delle condizioni di lavoro quali aspetti che condizionano la stessa conduzione dell'impresa familiare.

Considerando il settore della ristorazione cinese, nel Capitolo V esso è stato definito come un ambito "in-out" dove i migranti, grazie alle reti familiari-parentali ed etniche cinesi e alle liste di lavoro, entrano ed escono dallo stesso seguendo varie opportunità lavorative. I cinesi incontrati, infatti, sono transitati dalla ristorazione cinese classica, oppure giapponese gestita da cinesi, per entrare in quella italiana e in seguito far ritorno in quella cinese. Quindi l'ipotesi iniziale secondo cui, una volta che il migrante entra a far parte del contesto "etnico" rimane vincolato alle possibilità lavorative che esso offre, per cui transita con meno facilità e frequenza verso altri settori economici, viene confermata. Infatti, nonostante la complessità delle relazioni interne alla ristorazione dovute a più fattori (es: l'anzianità delle reti migratorie, il confluire continuo di migranti, l'elevata complessità imprenditoriale che dà origine a livelli diversi di management e assorbe differente manodopera), il migrante che si inserisce in questo ambito non è sempre propenso a rimanervi all'interno. Quindi, se il suo capitale umano glielo consente, cerca nuove opportunità nella ristorazione italiana oppure sperimenta altri settori del mercato del lavoro. Tuttavia, questa ultima soluzione è stata possibile solo per pochi cinesi intervistati: la maggior parte, pur cambiando varie occupazioni, è rimasta nella ristorazione. Quindi, essendovi un passaggio limitato dalla ristorazione ad altri settori dell'economia di enclave o del mercato del lavoro locale, è possibile ipotizzare che la concentrazione delle reti etniche cinesi a livello territoriale e

la loro elevata coesione interna è un freno all'entrata-fuoriuscita dal contesto "etnico". Infatti, per la maggior parte dei casi, si è visto che il migrante è indirizzato dal network familiare-parentale ed etnico verso opportunità lavorative interne all'enclave poiché il network veicola capitale sociale specializzato (Bianco, 1996). Dall'altra, le liste di lavoro sono un'ottima occasione per il migrante di entrare ed uscire dal contesto di enclave, poiché propongono opportunità lavorative anche in altri settori e territori. Tuttavia, le difficoltà linguistiche bloccano gli intervistati nel perseguire occasioni di lavoro che esulano dalla ristorazione. Quindi, la ricerca conferma l'ipotesi secondo la quale la realizzazione professionale del migrante nella ristorazione è espressione di una carriera lavorativa "esclusiva" in questo ambito. La maggior parte dei gestori cinesi di ristoranti o bar intervistati, infatti, ha lavorato quasi sempre in questo ambito sia come lavoratore dipendente che come collaboratore familiare.

Il distretto del porfido è da considerarsi in senso più stretto un settore "in-out". Se alcuni dei cinesi incontrati rimangono nel distretto perché tale lavoro conferisce maggiore stabilità, impiegando il capitale umano acquisito nelle cave di pietra di Wenzhou e nella zona lapidea di Barge e Bagnolo Piemonte, altri sono usciti definitivamente dal distretto mentre alcuni vi hanno fatto ritorno. Ancora una volta, per alcuni migranti il supporto fornito dalle reti informali radicate in altri territori ha funto da via di fuga ad una crisi che sta schiacciando il distretto; mentre altri migranti, sempre grazie alle reti familiari-parentali ed etniche, sono ritornati nel distretto dopo il fallimento del loro progetto imprenditoriale. L'ipotesi, dunque, secondo cui il settore lapideo non limita la libertà di azione del migrante, per cui egli cerca opportunità lavorative al di fuori dell'ambito distrettuale, è confermata. Ciò però non è solo dovuto alla minore intensità delle relazioni imprenditoriali che i cinesi mettono in atto nel distretto. Infatti, per certi network familiari, la coesione interna lega i membri tra loro e l'azione economica della rete familiare e parentale è costante. Piuttosto, è da considerare il fatto che sussiste una corrispondenza di rapporti tra gli artigiani cinesi ed italiani del distretto della pietra di Luserna e quelli del porfido di Trento, come tra i lavoratori cinesi impiegati nei due distretti. Per cui, il trasferimento da un distretto all'altro dei migranti in caso di scarsità di lavoro, è un'alternativa possibile che favorisce l'entrata e l'uscita dal distretto. Essa si basa sia sulle conoscenze che il migrante ha con membri della rete in entrambi i territori, come alla richiesta di manodopera cinese da parte degli artigiani cuneesi o trentini. Pertanto, l'ipotesi secondo la quale nel contesto distrettuale l'apertura di una ditta individuale da parte di un lavoratore cinese è il risultato di esperienze maturate in ambiti differenti, si conferma reale. Infatti, la maggior parte degli intervistati prima di entrare nel distretto del porfido, ha svolto attività lavorative nei tradizionali ambiti dell'economia cinese. Solo alcuni, invece, avevano già un background lavorativo nell'ambito lapideo. Per loro, l'affermazione come artigiani nel distretto, è espressione di una carriera "esclusiva".

La ricerca, inoltre, mette in rilievo come per gli intervistati sia l'ambito della ristorazione che il distretto del porfido siano settori "secondari" del mercato del lavoro. Lo sono dal punto di vista motivazionale, visto che molti tra i cinesi incontrati li considerano ambiti di "ripiego", scelti in attesa di occupazioni migliori o perché alla fine di una carriera lavorativa già matura. In particolare, sono considerati tali perché in

entrambi la progressione lavorativa è molto ridotta. Se grazie all'azione del network familiare-parentale ed etnico o alle liste di lavoro, inserirsi nei due contesti è un'opzione possibile ed immediata, dall'altra è difficile conseguire una progressione di carriera. Nella ristorazione le mansioni degli intervistati continuano ad essere di bassa specializzazione, pur avendo cambiato varie occupazioni, e per giunta il loro capitale umano pregresso non viene riconosciuto. Allo stesso modo, nel settore lapideo i cinesi permangono nella posa in opera o nella II trasformazione, anche se la loro esperienza professionale è maturata nel corso degli anni in ditte diverse.

3.1 Andamento “in-out”: l'incidenza del capitale umano e del turn over

La mancata progressione di carriera è, ad un tempo, legata al basso capitale umano degli intervistati. Infatti, l'accesso ad entrambi i settori economici non è facilitato solo dall'azione dei network migratori, ma anche dalle basse barriere all'entrata. Pertanto, non viene richiesto un capitale umano elevato, diversamente da quanto ipotizzato all'inizio almeno per la ristorazione. L'unica eccezione è costituita da certe mansioni, come quella di cuoco o sushi man, per cui è necessaria maggiore competenza; ma in genere, le mansioni più richieste sono quelle basilari e ripetitive. Questo vale pure per l'inserimento nella II trasformazione o nella posa in opera, obiettivo che non richiede una difficile acquisizione delle mansioni poiché sono molto meccaniche.

Pertanto l'ipotesi iniziale secondo cui, nel settore della ristorazione il rapporto tra capitale umano e capitale finanziario è direttamente proporzionale mentre è inversamente proporzionale nel distretto del porfido, non si conferma tale per tutti i migranti incontrati. Infatti, i dati di ricerca sottolineano che in entrambi i settori il capitale umano è una componente ulteriore che può arricchire il percorso migratorio del soggetto e il suo passaggio al *self-employment*.

Nell'accedere ad una posizione autonoma il capitale umano non è una risorsa primaria ed indispensabile per il migrante, ma certi soggetti dimostrano di averne più di altri distinguendosi per questo nella conduzione del locale. In particolare, si tratta di quei ristoratori che hanno acquisito le prime abilità nell'ambito familiare o in precedenti contesti aziendali o che, grazie all'istruzione elevata, gestiscono con abilità l'attività imprenditoriale. Per questi soggetti l'ipotesi di un rapporto direttamente proporzionale tra capitale umano e finanziario è rispettata, ma non lo è per i titolari di bar intervistati. Alcuni di loro giungono alla loro prima esperienza imprenditoriale senza un elevato capitale umano, soprattutto in termini di istruzione, ma solo spinti dall'aspirazione di gestire una propria attività. Nel loro caso, la ricerca conferma quanto sostiene la “teoria dello svantaggio” (Newcomer, 1961; Collins, 1964, Light et al., 1993; Jones e McEvoy, 1992) ma, soprattutto, “l'ipotesi della mobilità bloccata” (Kowk Bun e Jin Hui, 1995). Loro sono l'esempio che, tra i cinesi intervistati, alcuni sono transitati ad una posizione autonoma poiché avevano la reale difficoltà ad ottenere un'occupazione stabile nel tempo, qualificata e ben retribuita, visto l'elevato turn over nel settore ristorativo.

Quest'ultimo, andando ad incidere sul capitale umano del singolo e sulla progressione professionale, ha bloccato la loro possibilità di avanzamento nella ristorazione. La loro scelta imprenditoriale è emblema di un rifugio, rispetto alla difficoltà di trovare una posizione solida nel mercato del lavoro e di veder realizzata una propria carriera. Ad un tempo, la scelta di questi soggetti è indicativa di risorse scarse come il basso livello di istruzione o il capitale finanziario limitato di cui dispone il migrante. Allo stesso modo, la decisione degli artigiani cinesi di aprire una ditta individuale nel distretto del porfido è legata per alcuni ad un capitale umano pregresso nel settore, mentre per altri è il risultato della loro intraprendenza nonostante il basso capitale umano. Pure per loro la decisione di aprire una propria ditta è espressione di una mancata possibilità di carriera nel distretto del porfido, in linea con quanto afferma "l'ipotesi della mobilità bloccata". L'accesso al settore lapideo, infatti, è immediato e garantisce un buon livello di stipendio. Tuttavia, proprio la difficoltà che l'imprenditoria cinese ha in questo settore e l'elevato trend di apertura/chiusura di P.IVA da parte di stranieri, dimostra quanto Jones e McEvoy (1992) affermavano. Quindi, il fatto che le attività autonome gestite dai migranti sarebbero instabili e poco redditizie. In tal senso, l'imprenditoria cinese nel settore lapideo non è esempio di successo, quanto di mancata affermazione.

Nella stessa selezione della manodopera la ricerca dimostra come, in entrambi gli ambiti, i datori di lavoro non tengano conto del livello di istruzione del migrante ma solo della sua esperienza pregressa. Quindi, l'"affermarsi" nella ristorazione cinese come nel distretto del porfido richiede, prima di tutto, una famiglia che sostenga economicamente e operativamente il migrante. Una famiglia che sia, come ha detto un intervistato, una presenza "alle sue spalle". Quindi, il capitale umano e finanziario sono direttamente proporzionali per la crescita dell'attività familiare cinese solo quando essa è avviata da tempo. In particolare, questo aspetto emerge in modo più evidente per il settore della ristorazione che per il distretto del porfido. In quest'ultimo ambito la scarsa progressione lavorativa degli artigiani li porta ad essere legati alla "casa madre", senza poter mettere in campo particolari abilità decisionali.

L'impossibilità di conseguire un maggior capitale umano è, ad un tempo, legato al turn over che accomuna sia l'ambito della ristorazione che quello lapideo. Per questo, entrambi i settori, presentano un aspetto sia di "dinamicità" che di "instabilità". Di "dinamicità" perché l'entrata e l'uscita dei cinesi da questi ambiti economici denota la non chiusura verso l'esterno dei due ambiti. Essa, come si è visto, è supportata dall'azione costante delle reti informali cinesi, dalle liste di lavoro e dalle conoscenze personali che si stabiliscono nel distretto tra datori di lavoro e lavoratori. Dall'altra, si tratta anche di "instabilità" poiché il turn over, basato su tempi di permanenza più ridotti nella ristorazione dove il riciclo di manodopera è elevato, incide notevolmente sul capitale umano del migrante. La ristorazione, infatti, assicura ai cinesi che giungono a Milano un inserimento lavorativo. Tuttavia il turn-over è indicativo del fatto che, come asseriscono Aldrich, Waldinger e Ward (1990), non sempre la presenza di lavoratori co-etnici è garanzia della stabilità e compattezza dell'impresa immigrata. Per cui l'appartenenza etnica non è un collante che giustifica la permanenza nel tempo dei connazionali in un'impresa cinese. Inoltre, i continui passaggi da un'occupazione ad un'altra non agevolano l'acquisizione di una significativa e specifica competenza

professionale trasferibile in seguito. Come sostiene Gallino (2000, 2004, 2007), in tal modo il lavoro non è uno strumento di integrazione perché subentra una frattura tra attività lavorativa e costruzione di un percorso basato sulla competenza. Proprio la mancanza di competenza, unita alla scarsa conoscenza linguistica, impedisce ai giovani ed adulti cinesi di mantenere sul lungo periodo un lavoro. Il continuo turn over, inoltre, danneggia anche i datori di lavoro che nell'organizzazione dell'attività devono ridefinire lo staff bilanciandosi tra risorse umane disponibili ed efficienza. Allo stesso modo, ciò accade nel distretto del porfido dove il turn over della manodopera penalizza i lavoratori e la progressione delle mansioni. Quest'ultima, infatti, avviene nei pochi casi in cui sussiste un rapporto di fiducia tra il lavoratore cinese e il datore. Quando essa si realizza, il datore permette al dipendente di acquisire maggiore visibilità all'interno dell'azienda. Il turn over della manodopera, inoltre, è in gran parte legato alla stagionalità delle assunzioni. Essa, a sua volta, dipende da più fattori quali una progettualità di breve periodo delle aziende provate dalla concorrenza, dalla scarsa circolazione del capitale finanziario e dai tesi rapporti con la "casa madre". Da qui il turn over arriva a coinvolgere le ditte, soprattutto, straniere. La loro continua apertura e chiusura ha minato il senso di fiducia tra gli attori del distretto, basilare per l'equilibrio tra tutti gli operatori.

3.2 Andamento "in-out": la normativa contrattuale e la condizione lavorativa

Il turn over in entrambi i settori è dovuto anche alla mancanza di applicazione in toto della normativa contrattuale e delle condizioni di lavoro da parte dei datori di lavoro. A sua volta, la questione contrattuale è connessa alla progressione retributiva del migrante che riporta l'attenzione, di nuovo, all'importanza del capitale umano. La ricerca mette in rilievo come, in entrambi i settori presi in esame, le condizioni contrattuali non siano pienamente rispettate né dai *laoban* cinesi e né dai datori di lavoro italiani. In tal senso, quando il bene è fornito in modo legale ma è illegale la maniera con cui viene prodotto (Light e Gold, 2000), si deve constatare che entrambi questi due ambiti presentano una parte di economia "informale". Pertanto l'ipotesi iniziale secondo la quale, solo nel settore della ristorazione le condizioni contrattuali e lavorative non sono rispettate, non è confermata. Un'ipotesi che nasce dalle considerazioni di Ceccagno e Rastrelli (2008), i quali avevano riscontrato nei loro studi come tra le ditte cinesi del distretto di Prato molte erano le irregolarità contrattuali commesse. Dall'altra, questa è un'ipotesi che considera l'importanza dei codici culturali cinesi secondo i quali, le modalità retributive e le condizioni lavorative, sottostanno ad accordi informali tra il datore di lavoro e i dipendenti. Quindi, considerando i due settori, l'ipotesi iniziale era che nel distretto del porfido fosse applicata la normativa in modo più rigoroso rispetto alla ristorazione. Ipotizzavo, infatti, che nel settore lapideo i controlli sono più rigorosi e non trattandosi di un'economia "etnica" è più facile che la normativa contrattuale sia applicata da tutte le ditte. Al contrario, invece, essendo la ristorazione un ambito tradizionale dell'economia cinese, come precedenti studi dimostrano (Ceccagno, 1997, 1998) in esso vengono accolte frequentemente modalità

relazionali informali che giustificano l'applicazione non uniforme delle norme contrattuali.

In particolare, nel settore della ristorazione, attraverso lo studio della questione contrattuale è possibile osservare la disparità di potere che sussiste tra *laoban* e *dagong* e l'importanza che assumono i codici culturali. Infatti, la ricerca evidenzia che la sottoscrizione di un contratto in quest'ambito e, il rispetto delle sue condizioni, dipende da un accordo informale tra il datore di lavoro e il migrante cinese. Quest'ultimo accetta pienamente i tempi e le modalità che il *laoban* stabilisce e, quando questo non avviene, la mancata applicazione della normativa contrattuale alimenta il turn over all'interno del settore. Se pur, infatti, il limitato rispetto delle condizioni contrattuali o della sottoscrizione del contratto è una condizione che accomuna più intervistati, alcuni tra loro hanno sfidato il datore cambiando posto di lavoro o fronteggiandolo apertamente. E' anche vero però che, coloro che sono usciti dalle ramificazioni dell'economia cinese lavorando in ristoranti italiani, non hanno ricevuto un trattamento contrattuale né lavorativo migliore. La ricerca, quindi, sottolinea come la manodopera cinese sia considerata facilmente "sfruttabile" sia dai datori italiani che cinesi: entrambi dettano le regole e stabiliscono le condizioni e il migrante, se non le accetta, è costretto a cambiare lavoro. Inoltre i dati rilevano che, se pur l'applicazione del contratto sia rispettata solo in taluni casi, al contrario la mobilità economica che dipende dal tipo di mansioni svolte e dal capitale umano associato a ciascuna viene garantita. Per cui la ristorazione cinese, come ambito dell'economia di enclave, assicura un minimo livello retributivo ai cinesi che vi hanno accesso se pur essi siano privi di un adeguato capitale umano. Inoltre, tale settore, permette loro una discreta progressione salariale.

Relativamente al distretto del porfido l'ipotesi iniziale viene confutata, poiché la normativa contrattuale prevista per il settore lapideo ed edile non è applicata in tutti i casi incontrati. Ciò non riguarda solo i lavoratori e le ditte cinesi, ma è una questione generalizzabile a gran parte della manodopera e delle aziende che fanno parte del contesto lapideo. Oltre alla precarietà lavorativa basata su contratti stagionali, infatti, nel distretto viene sempre di più applicata la modalità del cottimo "puro". Essa sta diventando la forma retributiva prevalente, rispetto alla retribuzione oraria, ed è preferita da grandi come piccole aziende. Per di più la maggiore "ubbidienza" dei lavoratori cinesi nell'accettare la modalità del cottimo "puro", fa sì che come manodopera siano preferiti da datori italiani come di altra nazionalità oltre che essere scelti per la loro abilità come posatori o cubettisti. Dall'altra la ricerca evidenzia che, il contributo più evidente che ha fornito al contesto distrettuale la migrazione cinese, è proprio l'accettazione del cottimo "puro" e con esso la conseguente mancata applicazione delle normative contrattuali di base. Infatti, se da una parte, i cinesi sono incentivati con il cottimo ad aumentare la produzione perché il guadagno sia maggiore, dall'altra, si posizionano in una condizione di inferiorità con i datori di lavori subendo totalmente il loro potere. Non solo accettando una retribuzione inferiore ma anche permettendo che le aziende impongano loro, come ad altri lavoratori, richieste sempre più estreme in merito alle modalità lavorative. Quindi i dati rilevano che, l'applicazione corretta delle norme contrattuali, riguarda circa la metà delle ditte italiane per cui lavorano i cinesi incontrati e più della metà delle aziende straniere. In tal senso, la

progressione di stipendio risente del turn over della manodopera ossia del continuo passaggio dalla II trasformazione alla posa in opera e viceversa, come del rapporto di fedeltà che il dipendente ha con l'azienda. Infatti, la mobilità economica si verifica se il soggetto permane nell'azienda per degli anni, mentre viene penalizzata se egli accumula esperienze lavorative frammentate passando da aziende straniere ad italiane e viceversa.

4. Il lavoratore cinese: identificazione di quattro tipi

Quanto detto fino ad ora può essere riassunto nella tab. 5 nella quale ho cercato di indicare, a seconda che si tratti del lavoratore dipendente o autonomo, quattro tipi di migranti quali figure che emergono dal campo etnografico. Tra i dipendenti, ho individuato il lavoratore *new comer* e l'*insider* mentre, tra i lavoratori autonomi, il *self-employer minor* e il *self-employer mayor*.

Il *new comer* è colui che ha avuto accesso, ad entrambi i settori, grazie al capitale umano messo a disposizione dalla rete familiare-parentale ed etnica che assume pesi diversi a seconda dei singoli casi. Ha maturato un percorso lavorativo breve, durante il quale ha speso un limitato capitale umano ad eccezione di chi poteva vantare un'esperienza lavorativa pregressa. Il capitale finanziario di cui può disporre è ridotto, a causa dei debiti che ha dovuto contrarre per affrontare la scelta migratoria, l'entrata nel contesto economico locale e la regolarizzazione.

L'*insider* è colui che permane all'interno dei due settori economici, spendendo un'esperienza pregressa che è di breve durata in entrambi ed impiegando il capitale sociale del network familiare-parentale ed etnico. Questo si dimostra ancor più vero per gli *insiders* nel settore lapideo, tra i quali pochissimi riescono a trovare lavoro in modo indipendente dai network. Al contrario le liste di lavoro agevolano i migranti impiegati nella ristorazione che, grazie a questi strumenti, possono distanziarsi dal circuito delle reti. Il capitale umano dell'*insider* rimane di basso livello causa l'elevato turn over che riguarda i due settori che, a sua volta, impedisce e limita la progressione professionale del soggetto. In particolare il settore lapideo, proprio per le fasi molto statiche in cui si articola la lavorazione del porfido, non favorisce di per sé un miglioramento del capitale umano dei lavoratori. Al contrario, quei pochi migranti incontrati che fuoriescono dalla ristorazione cinese per effettuare una breve o lunga esperienza in quella italiana, sono dotati di un capitale medio-alto. Infine, l'*insider* non dispone ancora di una forza economica rilevante a causa di motivi diversi (es: un percorso migratorio alle prime fasi, la debolezza finanziaria della famiglia nucleare, un basso capitale umano, ecc). Per cui è costretto a permanere nella ristorazione e nel distretto del porfido posticipando il progetto, comune a molti cinesi, di gestire una propria attività.

Tra i lavoratori autonomi il *self-employer minor* ha un'esperienza professionale di breve periodo, indipendentemente dall'età e dal periodo di permanenza in Italia. Per l'apertura dell'attività imprenditoriale, in entrambi i settori, il migrante ha dovuto avvalersi del capitale sociale della famiglia nucleare-allargata e della rete etnica a cui deve piena riconoscenza per il supporto fornitogli.

Tab. 5 *Quattro tipi di lavoratori cinesi che emergono dal lavoro di campo etnografico*

		Ristorazione	Porfido
Lavoratore Dipendente	NEW COMER	Ha cambiato da 1 a 3 posti di lavoro Percorso migratorio ed entrata nel mercato del lavoro grazie al supporto della rete familiare-parentale ed etnica Basso capitale umano Basso capitale finanziario	Ha cambiato da 1 a 2 posti di lavoro Percorso migratorio ed entrata nel mercato del lavoro grazie al supporto della rete familiare-parentale ed etnica Basso/Alto capitale umano Basso capitale finanziario
	INSIDER	Ha cambiato da 3 a più posti di lavoro Permanenza nel settore avviene sia impiegando il capitale umano delle reti familiari-parentali ed etniche, che delle liste di lavoro Basso capitale umano causa l'elevato turn over Medio-alto capitale umano nell'accesso alla ristorazione italiana Basso capitale finanziario	Ha cambiato da 2 a più posti di lavoro Permanenza nel distretto è espressione della forte dipendenza dal capitale sociale delle reti familiari-parentali ed etniche Abilità nel cercare lavoro autonomamente Mancanza di progressione del capitale umano Basso capitale finanziario
Lavoratore Autonomo	SELF-EMPLOYER MINOR	Esperienza imprenditoriale di breve inizio Supporto del capitale sociale delle reti familiari-parentali ed etniche Medio-basso livello di capitale umano Medio-alto capitale finanziario Attitudine all'intraprendenza e al rischio	Esperienza imprenditoriale di breve inizio Supporto del capitale sociale delle reti familiari-parentali ed etniche Medio-basso livello di capitale umano Medio-alto capitale finanziario Limitata attitudine all'intraprendenza e al rischio
	SELF-EMPLOYER MAYOR	Esperienza imprenditoriale di lunga durata Supporto del capitale sociale della famiglia nucleare (di origine e propria) Solo in caso di espansione dell'attività, vi è l'impiego del capitale sociale della rete parentale ed etnica Medio-alto capitale umano Medio-alto capitale finanziario Influenza sulle reti etniche cinesi e sui rapporti con gli attori economici locali Riconoscimento di status tra i membri della rete etnica	Esperienza imprenditoriale di lunga durata Supporto del capitale sociale della rete familiare nucleare, parentale ed etnica Medio-basso capitale umano Medio capitale finanziario Scarsa influenza sui rapporti economici interni al distretto Riconoscimento di status tra i membri della rete etnica

Il peso differente della cerchia familiare e di quella etnica è diverso a seconda dei singoli casi. In particolare, nel caso dei migranti che lavorano nella ristorazione, la ricerca evidenzia una maggiore differenza tra i soggetti mostrando come coloro che sono entrati in Italia in periodi diversi sono accomunati dal supporto di tutti e tre i livelli del network, mentre altri solo da quello familiare-parentale. Rispetto a chi è lavoratore dipendente il *self-employer minor* dispone di un buon livello di capitale finanziario, anche se ciò non corrisponde sempre ad un considerevole capitale umano. Quest'ultimo è maggiore quando il migrante ha sviluppato un'esperienza professionale ricca di esperienze anche diversificate, altrimenti permane ad un livello minimo. Nella ristorazione il capitale finanziario richiesto è maggiore, rispetto che nel distretto del porfido. Per cui l'attitudine del soggetto all'intraprendenza e al rischio è più alta, anche considerando la complessità maggiore in termini organizzativo-manageriali di questo settore.

Infine, il *self-employer mayor* è colui che ha conseguito una posizione imprenditoriale stabile, grazie ad un'esperienza di lungo periodo nella ristorazione come nel distretto del porfido. Nella ristorazione è, soprattutto, il capitale sociale della famiglia nucleare ad essere rilevante per l'apertura e la gestione dell'attività; mentre nel distretto del porfido diventa importante l'apporto dell'ampia cerchia parentale e della rete etnica. Quest'ultima è incisiva per il *self-employer mayor* che opera nella ristorazione solo se egli ambisce ad estendere l'attività, per cui ha la necessità di recuperare capitale finanziario appellandosi al network. Inoltre, il costo di apertura di un locale e di gestione impone al *self-employer mayor* di disporre di un capitale finanziario maggiore di quello richiesto ad un artigiano per aprire una ditta individuale nel distretto del porfido. Lo stesso capitale umano del *self-employer mayor* può essere medio o alto, a seconda dell'esperienza professionale del soggetto, come del suo livello di istruzione. Al contrario, il capitale umano del *self-employer mayor* nel settore lapideo è in pochi casi di medio livello. Considerata, inoltre, la loro posizione marginale nel settore lapideo non possono vantare un'influenza sui rapporti tra gli attori economici interni al distretto. Questo, invece, accade per il *laoban* che ha raggiunto una certa notorietà imprenditoriale come ristoratore. In entrambi i casi, comunque, la posizione di *laoban* comporta un riconoscimento di status tra gli appartenenti al network.

5. Riflessioni sulla letteratura: il caso cinese tra aspetti di continuità ed innovazione

I risultati fin qui esposti consentono una riflessione su alcuni temi legati alla letteratura internazionale che l'imprenditoria cinese ripropone, come su argomenti inerenti la dimensione cinese che si potrebbero approfondire in futuro.

Da una parte la ricerca fa emergere come i migranti cinesi continuino ad essere lavoratori che alimentano un mercato del lavoro segmentato, ricoprendo posizioni lavorative poco appetibili dal punto di vista contrattuale, delle condizioni lavorative e in molti casi anche remunerative. Come si è visto, pochissimi soggetti incontrati riescono ad emanciparsi dalle vincolanti condizioni di inserimento nel contesto economico

locale. Queste ultime sono segnate dalla modalità di reclutamento dei *new comers* con cui agiscono i network migratori, la quale poggia su una mentalità che ha antiche radici nella diaspora cinese e che favorisce la segmentazione finché il singolo non si emancipa. L'imprenditoria cinese è uno degli esempi più evidenti che conferma la forza del network etnico. Essa dimostra la rilevanza del capitale sociale trasmesso attraverso il network, il quale affianca il migrante cinese in ogni fase del suo percorso migratorio e professionale pur presentando aspetti costrittivi che influenzano le relazioni tra il *laoban* e i membri della rete. Ad un tempo, la rete etnica cinese è espressione di grande adattamento al contesto economico nel quale si inserisce e si radica, come la storia sulle migrazioni cinesi dimostra. E' la rete che offre un supporto costante, agevolando la mobilità territoriale dei soggetti e i rapporti economico-transnazionali tra Italia e Cina. E' sempre il network, soprattutto familiare-parentale, che richiama moralmente il soggetto alle sue responsabilità, definisce le condizioni del prestito finanziario e quelle lavorative e contrattuali a cui i membri si devono adeguare.

Questi elementi sono la spiegazione dell'elevato tasso di imprenditorialità cinese in Italia, come all'estero. Storicamente la diaspora cinese dimostra come, attraverso la forza penetrativa e regolativa del network cinese che detta le condizioni di espansione dell'imprenditoria e degli accordi informali tra *laoban* e *dagong*, il tessuto economico locale di ogni paese raggiunto dalla migrazione cinese sia stato conquistato e in parte trasformato.

Dall'altra, la ricerca sottolinea come l'imprenditoria cinese sia basata sul "culto del singolo individuo" a cui tutto il network tende e contribuisce. Ad un tempo, però, evidenzia come questo sia un obiettivo ridimensionato dalle dinamiche del mercato locale e dalle reali possibilità di avanzamento professionali all'interno del network. Lo studio di entrambi i due settori economici dimostra che la probabilità di diventare *laoban* è oggi sempre più ridotta rispetto a più di 10 anni fa, e questo fa allungare le aspettative di autonomia dei migranti. In particolare, il settore lapideo dimostra come l'imprenditoria cinese sia, in determinati territori e settori, espressione di una condizione di stagnazione e limitatezza. Tale ambito economico evidenzia come, la possibilità di penetrazione del tessuto locale da parte dei flussi migratori cinesi, non dipende solo dalla capacità imprenditoriale cinese. Più fattori confluiscono. Si tratta dell'anzianità delle reti migratorie, della numerosità della presenza cinese sul territorio, dello sviluppo di settori produttivi e nicchie economiche, di spazi di competitività possibili anche in base alla specificità del tipo di prodotto e alla capacità attrattiva della rete cinese verso investitori esterni. Questi fattori, se si verificano, consentono un pieno sviluppo all'imprenditoria cinese. Essa, dunque, non diventa solo espressione di una scelta alternativa e di rifugio di fronte all'incapacità di ottenere un lavoro stabile nel tempo.

La ricerca, inoltre, evidenzia che quando vi è la combinazione tra il capitale sociale e finanziario e un livello elevato di capitale umano del migrante, l'imprenditoria cinese è un ottimo esempio di innovazione. Essa, dunque, non diventa solo espressione di una scelta alternativa di fronte all'incapacità di ottenere un lavoro stabile nel tempo o di avere una progressione di carriera. Questo lo si nota maggiormente nel settore della ristorazione cinese, dove è possibile osservare diversi modelli economico-organizzativi

di impresa che esprimono la versatilità imprenditoriale cinese. Se la ricerca, dunque, in parte conferma quanto sostengono Portes e Zhou (2003) sul fatto che lo sviluppo dell'imprenditoria cinese negli Stati Uniti è dovuto più al contesto di enclave che al livello di capitale umano degli imprenditori, dall'altra i dati sottolineano l'importanza del capitale umano come provato anche da altri studiosi (Bates, 1994; Light e Gold, 2000). L'impresa familiare-imprenditoriale cinese, infatti, beneficia del livello di istruzione di chi la gestisce e, nel caso il *laoban* sia un giovane, di una mentalità aperta al cambiamento e alle sfide. Su questo aspetto, quindi, la ricerca si allinea con quanto affermano Chen (2001) e Wong (2005) in merito alla rilevanza dell'elevata istruzione dei giovani cinesi nella conduzione dell'attività imprenditoriale-familiare.

L'apporto delle seconde generazioni, invece, non si può osservare nel distretto del porfido poiché tale settore non ha ancora assistito al cambio generazionale tra gli artigiani cinesi. Piuttosto, quest'ambito è rilevante perché dimostra come l'azione delle reti familiari-parentali ed etniche cinesi sia alla base di un "modello di colonizzazione cinese" dei settori economici. Un modello però che, non sempre, ha la reale possibilità di penetrazione del contesto economico locale dando vita ad un esempio vincente di imprenditoria. Inoltre, l'ambito lapideo pone degli interrogativi se esso sia o meno un settore "marginale", una sorta di ultimo ambito di inserimento della presenza cinese. Considerata la difficoltà di affermazione dell'imprenditoria cinese in questo contesto sarebbe interessante rispondere al quesito, indagando se vi siano altri ambiti economici definibili "marginali" per l'imprenditoria cinese. Per questo motivo, sarebbe opportuno effettuare uno studio comparativo tra il distretto della Pietra di Luserna di Barge e Bagnolo Piemonte e quello del Porfido e delle Pietre Trentine, al fine di comprendere se le difficoltà di progressione che i cinesi hanno avuto nel distretto trentino si sono verificate anche in quello piemontese.

5.1 La dimensione cinese: prospettive di ricerca future

Infine, ritengo opportuno sottolineare quali potrebbero essere i temi da approfondire in futuro legati in modo peculiare alla dimensione cinese. Un primo tema riguarda il futuro che l'imprenditoria cinese ha nei due settori economici presi in esame. Nel settore della ristorazione considero, dunque, importante approfondire lo studio delle imprese "familiari-transnazionali" e "manageriali" cinesi sia dal punto di vista organizzativo e manageriale, che dei tipi di investimenti che i cinesi effettuano in Italia, Europa e Cina. Sarebbe interessante, in tal senso, effettuare uno studio di caso di alcune famiglie cinesi seguendole nei loro spostamenti lavorativi di natura transnazionale. L'osservazione di alcune famiglie cinesi inserite nel distretto del porfido potrebbe essere, ad un tempo, un tema interessante soprattutto se finalizzato allo studio di ditte cinesi i cui rapporti di fiducia con i cavatori sono di lungo periodo. L'osservazione di questo tipo di ditte darebbe la possibilità, non solo di studiare l'impiego della manodopera tra i membri della famiglia cinese e il richiamo delle reti etniche nel distretto, ma permetterebbe anche di approfondire il rapporto tra il *laoban* cinese e l'imprenditore italiano.

Un secondo tema riguarda la famiglia cinese e come essa sta cambiando. La ricerca condotta mi ha aiutato a comprendere come molti aspetti, in merito a questo tema, sarebbero interessanti da approfondire. Innanzitutto, la questione delle separazioni tra le coppie cinesi e come esse compromettano i rapporti tra i membri del lignaggio sia in Italia che in Cina. In secondo luogo, le coppie “transnazionali” in cui la moglie rimane in Italia per seguire l’attività e il marito ritorna in Cina per aprire nuovi business. Pure in questo caso, come nel primo, sarebbe interessante studiare alcune coppie cinesi al fine di comprendere come la coppia muta rispetto ai primi tempi di arrivo in Italia e ai canoni della tradizione cinese. Quindi cercare di capire se la coppia cinese nella diaspora sia simile o diversa rispetto alla coppia cinese “moderna” delle grandi città, a sua volta differente dal modello che si ritrova in ambito rurale.

Infine, un terzo tema riguarda le donne cinesi e l’imprenditoria a cui esse danno avvio. Durante la ricerca sono stata molto colpita dalla profonda consapevolezza con cui le donne cinesi ricoprono il loro ruolo di manager. Ritengo che il tema dell’imprenditoria femminile cinese sia molto rilevante perché, sempre di più, le donne cinesi assumono posizioni di leadership. Questo grazie al loro elevato capitale umano, alla capacità diplomatica che permette loro di adeguarsi ad una famiglia cinese esigente, nonché alla loro abilità nell’instaurare rapporti con soggetti esterni alla rete etnica. In tal senso, si potrebbero studiare alcuni casi di donne imprenditrici cinesi in Italia che lavorano in settori economici diversi e che provengono da altre regioni oltre il Zhejiang. In tal modo si potrebbero comparare modelli imprenditoriali diversi, sia per il tipo di settore che per la diversa tradizione culturale e regionale di appartenenza di ciascuna di queste donne.

APPENDICE METODOLOGICA

1. Il disegno della ricerca

Il disegno della ricerca è incentrato sullo studio dell'imprenditoria cinese nel settore della ristorazione cinese in provincia di Milano e nel distretto del porfido in provincia di Trento.

Conoscendo l'importanza che per i cinesi assumono le reti familiari ed etniche ho scelto di studiare come, l'imprenditoria cinese nasce e si sviluppa in questi due differenti ambiti economici, prendendo in esame la prospettiva dei network migratori. Ho osservato, quindi, come le reti familiari ed etniche cinesi supportino il migrante nell'inserirsi nel settore della ristorazione e in quello del porfido e come ne sostengano il passaggio all'imprenditorialità. Ad un tempo ho osservato come si strutturano le imprese cinesi in questi due ambiti, come si differenziano dal punto di vista organizzativo, delle potenzialità economiche e degli investimenti. Infine, come entrano in relazione con il contesto economico in cui operano e come lo influenzano e lo modificano.

La metodologia applicata è stata qualitativa. In particolare, ho impiegato la tecnica etnografica e ho realizzato interviste semi-strutturate a migranti cinesi e non strutturate ad osservatori privilegiati. Ho operato secondo un campionamento a valanga che mi ha permesso di individuare i lavoratori cinesi, sia dipendenti che autonomi, nei due territori di interesse. In totale, ho effettuato 56 interviste a lavoratori cinesi: 30 in provincia di Milano e 26 in provincia di Trento. Ad esse si affiancano 18 interviste ad osservatori privilegiati: 7 in provincia di Milano e 11 in provincia di Trento.

2. La metodologia di ricerca

Corbetta (1999) ed altri autori (Warren, 2002) sottolineano che, nel contesto della ricerca di tipo antropologico-etnografico, l'osservazione partecipante non è l'unico strumento di cui il ricercatore si avvale ma, con essa, altri strumenti vengono adottati ed uno tra questi è l'intervista. Pure per la realizzazione della presente ricerca la metodologia di ricerca utilizzata è stata l'intervista semi-strutturata e non strutturata. Ad essa si è accostata l'etnografia che ho svolto, soprattutto, nelle cave e in un laboratorio per la lavorazione del porfido in Trentino mentre a Milano ho effettuato momenti di osservazione etnografica presso l'associazione Peonia.

2.1 L'uso dell'intervista semi-strutturata

L'intervista semi-strutturata è stata da me scelta come strumento metodologico in riferimento al campione di soggetti cinesi. Essa permette maggiore flessibilità e

adattabilità, rispetto all'intervista strutturata, la cui predeterminazione della domanda può costituire un limite all'interazione con il soggetto. Instaurare, infatti, una fluida comunicazione è uno degli obiettivi primari e più difficili da realizzare con i migranti cinesi, considerato il loro noto distacco e diffidenza verso la curiosità altrui.

Le tracce stilate sono state quattro. Una parte delle domande è comune a tutte e quattro, mentre altre si differenziano a seconda che si tratti di una traccia rivolta a lavoratori dipendenti o autonomi e in base al settore economico.

La batteria di domande comune a tutte e quattro le tracce comprende tre sezioni: Sezione 1 - la provenienza e arrivo in Italia del migrante; Sezione 2 - l'origine familiare, la condizione lavorativa in Cina e il supporto delle reti familiari ed etniche cinesi; Sezione 3 - le prime tappe lavorative in Europa ed in Italia.

Nella Sezione 1 viene affrontato il tema della partenza. Le domande sono rivolte a comprendere quale sia la zona di origine del migrante e i luoghi in cui ha vissuto in Europa e Italia; con che modalità è avvenuto il viaggio, il tipo di supporto che il soggetto ha ricevuto, anche mediante l'intervento di organizzazioni illegali; ed infine, con che documenti è giunto in Italia e la sua condizione giuridica attuale.

La Sezione 2 è focalizzata sulla vita del migrante in Cina: la formazione scolastica e la condizione lavorativa sua e quella degli altri membri della famiglia, nonché la natura dei suoi legami con la rete familiare ed etnica cinese. In particolare, le motivazioni che hanno spinto il soggetto ad emigrare e il supporto che la famiglia nucleare, allargata ed amici e connazionali hanno fornito sotto il profilo morale, alloggiativo ed economico. Da qui, comprendere le aspettative che i membri della rete familiare ed etnica nutrono sul progetto migratorio del soggetto e la sua realizzazione. Infine, una batteria di domande è finalizzata ad inquadrare lo status anagrafico del migrante e, se coniugato, ad acquisire informazioni sul coniuge e sulla loro storia matrimoniale. Per ultimo, viene approfondito il rapporto che il soggetto ha con la Cina e le sue intenzioni in merito ad un ritorno nel paese di origine.

La Sezione 3 si addentra sulla questione lavorativa. La finalità è quella di conoscere le tappe lavorative del migrante in Europa ed in Italia. In tal modo, viene ricostruito il percorso lavorativo del soggetto chiedendo, per ciascun lavoro svolto, qual è stato il supporto fornito dalla rete familiare ed etnica cinese e quali sono state le ragioni che hanno motivato il cambio di lavoro. Inoltre, per ciascuna occupazione, la traccia si addentra nell'inquadramento contrattuale in modo da comprendere se, nel corso delle sue varie esperienze lavorative, il migrante cinese abbia o meno sottoscritto contratti e quali condizioni siano state applicate.

Dopo aver ricostruito il percorso lavorativo del soggetto, la traccia si addentra sull'esperienza pregressa che l'intervistato ha avuto nel settore della ristorazione e in quello del porfido. Quindi, vengono indagate le motivazioni all'entrata in un settore oppure in un altro e le doti ed abilità necessarie per accedere. Da qui, viene approfondito il tipo di sostegno che la rete familiare ed etnica ha fornito al migrante e la contrazione di debiti o favori conseguenti. In particolare, per i migranti nel settore della ristorazione e soprattutto nel caso degli autonomi, alcune domande approfondiscono l'importanza della rete familiare ed etnica nel facilitare l'entrata al settore, la distribuzione dei compiti tra i membri del contesto familiare ed allargato e i rapporti con

i familiari sul luogo di lavoro. Da qui, il tipo di progressione lavorativa garantita all'interno dell'attività familiare e il capitale umano acquisito, nonché le esperienze lavorative effettuate al di fuori dal contesto familiare. Pure in questa sotto-sezione viene affrontato l'inquadramento contrattuale che il migrante ha avuto nel settore della ristorazione e in quello del porfido e il conseguente trattamento lavorativo. La finalità è capire se egli ha sottoscritto nel corso della sua carriera in questi due ambiti un contratto di lavoro, sia nel caso egli abbia lavorato per datori cinesi come italiani o di altra nazionalità. Quindi, quali siano state le condizioni stabilite e il livello di soddisfazione economica, ma anche le mansioni svolte e la possibilità di progressione lavorativa se pur il soggetto è privo di una tutela contrattuale. In quest'ultimo caso, viene approfondito il rapporto tra il lavoratore e il datore, per comprendere se esso è sfociato in scontri e se ha spinto il soggetto a cercare opportunità lavorative al di fuori di ciascuno dei due settori.

La seconda parte della traccia di intervista è composta da due sezioni: la Sezione 4 – il lavoro attuale nel settore della ristorazione o nel distretto del porfido; la Sezione 5 – le prospettive future. Queste due sezioni presentano domande in comune tra la traccia dei lavoratori dipendenti ed autonomi, come una serie di domande diverse tra i due tipi di traccia.

Nella traccia relativa ai lavoratori dipendenti, nella Sezione 4 viene approfondita l'occupazione attuale del migrante nel settore della ristorazione e in quello del porfido. Viene chiesta al soggetto la motivazione che l'ha condotto ad inserirsi o a proseguire in uno dei due ambiti e, ancora una volta, l'aiuto ricevuto dalle reti familiari ed etniche cinesi e i tipi di debiti o favori connessi al supporto ottenuto. Da qui, la traccia cerca di comprendere se il migrante mantenga un rapporto con la rete familiare rimasta in Cina e se, tale legame, includa l'invio di rimesse. In seguito, l'attenzione è focalizzata sul reclutamento della manodopera mediante il colloquio di lavoro e il periodo di prova e, dunque, sull'importanza del capitale umano e delle doti personali del soggetto. L'attenzione, inoltre, viene posta sulla tipologia di mansioni svolte e sulla progressione acquisita, nonché sul controllo esercitato dal datore di lavoro e la sua attenzione verso l'esperienza lavorativa e il bagaglio culturale del soggetto. Inoltre, si cerca di comprendere se il datore di lavoro si impegna ad incrementare il capitale umano del migrante con corsi di formazione o di addestramento.

Sempre in merito al contesto lavorativo, la traccia approfondisce il rapporto che il soggetto ha con i datori di lavoro, sia familiari come non, per capire se esso sia solo professionale e, nello specifico, se il lavorare con dei familiari incida sul contesto lavorativo. Ad un tempo, se il datore mostra apertura verso i propri dipendenti concedendo permessi di lavoro, oppure sottopone loro ulteriori richieste oltre a quelle in orario di lavoro e attui forme di discriminazione. Da qui, viene indagato anche il rapporto con i colleghi di lavoro, familiari e non, in modo da capire se è collaborativo o competitivo. In particolare, la traccia cerca di comprendere se viene alimentato il richiamo della rete etnica da parte degli intervistati e, quindi, se entrambi i settori siano ricettori di flussi migratori. In merito ai lavoratori del porfido, un'attenzione particolare viene rivolta alla condizione lavorativa della moglie e all'influenza che ha sulla coppia il fatto che i coniugi, trasferiti in Trentino, non condividano il medesimo ambito

lavorativo. Come nelle sezioni precedenti, pure nella traccia ai lavoratori dipendenti la Sezione 4 dedica un'attenzione alla questione contrattuale. Le domande sono simili alla parte precedente, per cui finalizzate a comprendere se il migrante ha sottoscritto oppure no un contratto, lavorando sia per datori cinesi come di altra nazionalità, e quale tipo di consapevolezza egli abbia dimostrato. Quindi vengono indagate le condizioni stabilite nel contratto, alla base anche di quelle lavorative, e il tipo di retribuzione e soddisfazione economica. In caso di assenza di contratto, la traccia è indirizzata a capire se il migrante accetta oppure no di lavorare senza garanzie e se egli riceva benefici eventuali. In tal caso, quali siano le modalità retributive e le condizioni lavorative.

Nella traccia relativa ai lavoratori autonomi, sia nell'ambito della ristorazione come in quello del porfido, nella Sezione 4 le domande sono volte a comprendere come sia avvenuta la transizione alla posizione autonoma e, in che momento del percorso lavorativo, il soggetto abbia assunto tale decisione. In particolare, nel caso delle seconde generazioni, l'attenzione è volta a comprendere come si sia svolto il passaggio dell'attività familiare dai genitori ai figli, con la suddivisione dei ruoli tra i fratelli. In particolare, la traccia intende cogliere le motivazioni che hanno spinto il migrante a diventare autonomo, sottolineando i benefici, ma anche gli sforzi richiesti e le abilità necessarie per dirigere un'attività. Ovviamente l'apporto della rete familiare è una questione altrettanto importante per capire i termini dell'aiuto morale, logistico ed economico, cogliendo le differenze tra il sostegno delle famiglie di origine dei coniugi. In particolare, la traccia approfondisce se il sostegno economico all'attività, da parte della rete familiare ed etnica, sia continuativo e che tipo di debiti e favori abbia comportato coinvolgendo sia la rete di *guanxi* dei genitori che quella dei figli. Al contrario, se l'aiuto da parte della rete familiare ed etnica è risultato assente, quali sono state le motivazioni e se esse lasciano intravedere una distanza tra il migrante e il network. Infine, capire se e con che modalità la conduzione dell'attività autonoma alimenta il richiamo della catena migratoria nei due territori e in entrambi i settori.

In merito al contesto lavorativo, le domande sono finalizzate sulla gestione dell'attività. Quindi, quanti membri dell'unità produttiva-familiare e della rete etnica ne fanno parte e come si articola il rapporto tra il titolare e i suoi dipendenti e collaboratori, appartenenti alla famiglia o esterni ad essa. In particolare quale sia il clima lavorativo, se esso influenza il turn over della manodopera ed, eventualmente, quali fattori lo motivano. Da qui, capire a quali assunzioni di responsabilità il titolare di un'attività giunge sulla base del rapporto di fiducia con i membri della famiglia, a cui si aggiunge l'importanza del rapporto con amici e conoscenti. La traccia, inoltre, dedica attenzione al ruolo del titolare: alle sue mansioni e al capitale umano impiegato. Accanto a questi aspetti, viene approfondito il reclutamento della manodopera, l'attribuzione delle mansioni ai dipendenti favorendone o meno la crescita professionale. Inoltre, vengono rivolte pure ai datori di lavoro domande relative alla normativa contrattuale, in modo da comprendere come i titolari di un locale o di una ditta applicano le norme e siano attenti a tutelare il lavoratore.

Infine, nella traccia sulla ristorazione cinese, una parte delle domande della Sezione 4 è focalizzata a capire l'evoluzione della ristorazione in termini di gusti culinari, di clientela e di trend economici. A ciò si associano domande sul rapporto che

il migrante ha con altri ristoratori, cinesi come italiani, per comprendere se è di tipo collaborativo o competitivo oltre al coinvolgimento che egli può avere con Associazioni di categoria e con le istituzioni locali. Allo stesso modo, nella traccia dedicata agli artigiani cinesi nel distretto del porfido, una parte delle domande è incentrata sul rapporto con gli artigiani italiani e di altra nazionalità e con le istituzioni a livello locale.

Tutte e quattro le tracce presentano un'ultima sezione, che è la Sezione 5, il cui obiettivo è porre l'attenzione sulla progettualità del migrante e sulla sua volontà di continuare a lavorare nel settore della ristorazione e in quello del porfido. In particolare, vengono approfondite le prospettive di investimento nel settore e il probabile grado di coinvolgimento della rete familiare ed etnica cinese. Dall'altra, la traccia punta a capire se il migrante ha intenzione di fuoriuscire da entrambi i settori economici e continuare a lavorare nell'economia cinese, oppure inserirsi in altri ambiti del mercato locale. Da qui, se egli intenda tornare in Cina e proseguire nel paese di origine la sua carriera lavorativa rimanendo nel medesimo settore, oppure investendo in altri percorsi professionali.

2.2 L'uso dell'intervista non strutturata

L'intervista non strutturata è uno strumento che ho scelto di impiegare per intervistare gli osservatori privilegiati. Le singole tracce sono state impostate seguendo temi differenti a seconda della specificità dell'esperto.

In totale, sono state effettuate 18 interviste di cui 7 in provincia di Milano e 11 in provincia di Trento e, in alcuni casi, alcuni esperti sono stati intervistati più di una volta perché la loro conoscenza si è rivelata preziosa ai fini della ricerca.

In particolare, in merito all'imprenditoria cinese nel settore della ristorazione le interviste effettuate sono state le seguenti:

- a. un'intervista ad una sinologa ed esperta di business cinese;
- b. un'intervista ad una sinologa ed esperta di migrazione cinese in Italia e di relazioni commerciali tra Italia e Cina;
- c. due interviste ad un sociologo esperto di migrazioni cinesi;
- d. un'intervista ad un sinologo responsabile della Scuola di Formazione della Fondazione Italia – Cina;
- e. un'intervista all'Assessore al Lavoro, Industria e Commercio della Provincia di Milano;
- f. un'intervista al Consigliere dell'Unione Italiana Ristoratori e Presidente dell'Unione Ristoratori Milanesi.

Invece, relativamente all'imprenditoria cinese nel settore del distretto del porfido le interviste effettuate sono state le seguenti:

- a. un'intervista al Presidente del Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine;
- b. un'intervista al Direttore del Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine;

- c. un'intervista al Direttore dell'Ente Sviluppo Porfido (E.S.P.O.);
- d. due interviste ad un sindacalista CGIL – Settore Edile e del Porfido;
- e. un'intervista ad un ex sindacalista CGIL – Settore Edile e del Porfido;
- f. un'intervista al Direttore del Servizio Minerario – Provincia Autonoma di Trento;
- g. un'intervista al Presidente del “Comitato Dignità per i diritti dei lavoratori stranieri nel porfido”;
- h. un'intervista ad un imprenditore del distretto;
- i. due interviste ad una mediatrice culturale e linguistica di origine cinese conoscitrice della comunità locale.

Queste interviste hanno avuto la finalità di approfondire aspetti differenti, arricchendo la conoscenza sulla presenza cinese in entrambi i due settori economici presi in esame.

I temi trattati nelle varie tracce sono relativi alla presenza migratoria cinese in provincia di Milano e di Trento e all'importanza sul territorio delle reti familiari ed etniche cinesi come, dall'altra, ai due settori economici presi in esame. L'obiettivo è stato quello di inquadrare la presenza cinese all'interno del settore della ristorazione e del distretto del porfido, sottolineando la sua incidenza nei due settori e le possibili evoluzioni che essi hanno registrato a seguito dell'imprenditoria cinese. E' stato importante capire quale influenza ha avuto la manodopera cinese nei due ambiti e come si è evoluta e diffusa l'attività imprenditoriale. Quindi comprendere come si è inserita la presenza imprenditoriale cinese nei due settori: i vantaggi che ha portato, le difficoltà che sono emerse, la reazione degli attori economici preesistenti e l'influenza relativa al mercato della ristorazione e di quello lapideo.

3. L'accesso al campo etnografico

In questo paragrafo affronterò il tema dell'accesso al campo etnografico in provincia di Milano e di Trento, mettendo in evidenza quali sono stati gli attori che mi hanno aiutato ad ottenere l'accesso e le difficoltà incontrate.

3.1 L'accesso al campo in provincia di Milano

Il campo etnografico in provincia di Milano si è svolto in gran parte presso l'associazione culturale Peonia grazie a precedenti contatti che avevo instaurato con i membri del Direttivo. L'associazione Peonia, sorta nel 2006 in via Paolo Sarpi, ha proseguito le sue attività fino ai primi mesi del 2012. Esse erano incentrate nel favorire gli scambi culturali tra la comunità cinese e quella italiana organizzando corsi gratuiti di lingua italiana a migranti cinesi frequentati, soprattutto, da lavoratori. Invece, nei fine settimana, si tenevano corsi di lingua cinese per bambini figli di migranti cinesi. In totale, presso l'associazione Peonia, ho svolto 16 interviste su 20 a lavoratori dipendenti, le altre 4 le ho realizzate invece presso abitazioni private o in luoghi pubblici. Infine, le interviste ai lavoratori autonomi sono state effettuate quasi tutte presso i ristoranti di proprietà degli intervistati ed una soltanto è avvenuta presso un bar.

L'accesso al campo presso Peonia è stato facilitato dal consenso dato alla ricerca dal Consiglio Direttivo di Peonia. I dirigenti mi hanno permesso di frequentare l'associazione, perché avevano avuto informazioni positive sul mio operato come ricercatrice in quanto, prima della tesi di dottorato, ho condotto una ricerca sulla comunità cinese in Trentino Alto Adige e in Lombardia (Bressan, 2009). Per cui, dopo un primo incontro conoscitivo con la Presidente e alcuni membri del Direttivo, gli insegnanti dei corsi di italiano sono stati avvertiti dal Vice Presidente della mia presenza presso l'associazione. I corsi di lingua italiana erano tenuti dalla Presidente e dal Vice Presidente di Peonia, affiancati dagli studenti di lingua cinese della Facoltà di Scienze Linguistiche e Letterature Straniere dell'Università Cattolica che, presso Peonia, effettuavano uno stage. Il membri di Peonia sono stati per me, riprendendo Boccagni (2011:740), «*informants and gatekeepers*» importanti, poiché mi hanno fornito una reale possibilità di accesso e di acquisizione di informazioni utili per la conduzione del campo etnografico.

L'accesso al campo a Peonia è stato scandito da tre fasi. Nella prima i Dirigenti hanno accettato di affiggere, presso la bacheca centrale, una lettera di presentazione della mia ricerca di dottorato tradotta in cinese. In questa lettera spiegavo quale sarebbe stato il mio lavoro, le motivazioni alla base delle interviste che proponevo ai migranti sottolineando la garanzia dell'anonimato per gli intervistati. Alla lettera, inoltre, accompagnavo alcune mie foto con lavoratori cinesi del porfido scattate qualche tempo prima nelle cave in provincia di Trento. Non essendo seguito un interessamento dei corsisti verso la mia ricerca, in accordo con i dirigenti di Peonia, ho iniziato a frequentare le lezioni pomeridiane dei corsi di I e III livello. In questi corsi, infatti, il numero di studenti cinesi era elevato e vi erano maggiori probabilità di instaurare contatti.

Nella seconda fase dell'accesso al campo, la mia presenza è stata introdotta dagli insegnanti che mi hanno presentato ai corsisti cinesi permettendomi di parlare di me e della ricerca. Hanno fatto leggere ai loro allievi la lettera affissa in bacheca, aiutandomi con la traduzione spiegando ai migranti le questioni che non comprendevano. Durante queste presentazioni ho ribadito ai corsisti che le interviste sarebbero avvenute in totale anonimato sia sulla loro identità, visto che Peonia accoglieva soggetti non regolari all'interno dei corsi, che in merito al ristorante dove prendevano servizio. Conoscendo la difficoltà comunicativa dei cinesi ho specificato che mi sarei avvalsa di un interprete e che l'intervista sarebbe stata registrata, dimodoché nulla di ciò che loro dichiaravano poteva essere modificato nel contenuto. Dopo la prima presentazione mi sono ripresentata ai corsi di italiano altre volte durante le quali ho assistito alle lezioni di italiano, seduta vicino ai corsisti, aiutandoli durante le esercitazioni. In questo modo, sono riuscita a farmi conoscere ed avvicinare dai cinesi. Coloro che avevano una dimestichezza maggiore della lingua italiana, mi hanno rivolto parecchie domande sui temi dell'intervista, volendo capire bene il motivo e la finalità di una ricerca scientifica. Ho sempre risposto loro con un atteggiamento di apertura e disponibilità e, probabilmente, questo ha facilitato coloro che per primi mi avevano espresso maggiore interesse a concedermi l'intervista. Le interviste ai corsisti cinesi si sono svolte presso i locali stessi di Peonia e, in particolare, sono avvenute nella stanza della segreteria dove potevo disporre di un tavolo e di alcune sedie che mi venivano riservate. In alcuni casi si sono svolte il fine settimana ma, per la gran parte, sono avvenute durante i pomeriggi settimanali quando i locali erano occupati dai corsisti. I cinesi hanno molto apprezzato il fatto di essere intervistati presso Peonia, dimostrando di considerare quei locali un luogo sicuro dove esprimersi liberamente. I Dirigenti dell'associazione, infatti, sono stati per molti dei cinesi incontrati un sostegno morale in momenti di difficoltà e, per questo, Peonia significava per loro un luogo dove poter aprirsi al dialogo. Come sostiene Warren (2002), quindi, la negoziazione del luogo in cui avviene l'intervista è una modalità che aiuta non solo l'ottenimento del consenso da parte dell'intervistato, ma facilita la stessa interazione con il ricercatore.

Durante questa seconda fase, durata da Marzo a Dicembre 2010, ho frequentato assiduamente l'associazione Peonia effettuando non solo interviste, ma anche momenti di osservazione etnografica durante i corsi di italiano. Questo grazie al rapporto di familiarità con i Dirigenti di Peonia e con i docenti di italiano. Per cui ho assistito alle lezioni di italiano ogniquale volta mi trovavo presso l'associazione, oppure al termine delle interviste o tra un'intervista ed un'altra. Mi sedevo accanto ai corsisti ripetendo con loro gli esercizi in italiano e, spesso, affiancando i docenti nella correzione degli stessi. La presenza costante in certi giorni della settimana mi ha consentito di diventare una figura familiare presso l'associazione, accolta con entusiasmo dai partecipanti e a cui gli stessi ponevano domande in merito alla ricerca che stavo conducendo. Il rapporto di interesse di alcuni corsisti verso di me ha permesso di instaurare con loro momenti di dialogo e di confronto culturale, incontrandone alcuni al di fuori di Peonia (es: al bar, al ristorante o mantenendo con loro un contatto telefonico). Inoltre, la familiarità che ho maturato con i corsisti ha facilitato, in seguito, anche il contatto con i nuovi arrivati. Infatti, questi ultimi venivano convinti da chi era già stato intervistato da me a

sottoporsi all'intervista. Oltre a ciò, tale familiarità mi ha permesso di chiedere ai migranti cinesi che intervistavo un aiuto nel contattare dei colleghi di lavoro, impiegando in tal modo il campionamento a valanga che, come sostengono vari autori (Corbetta, 1999; Warren, 2002; Giulianotti, 2001), è preferito nella ricerca etnografica. Grazie ad alcuni cinesi intervistati, in effetti, ho raggiunto altri lavoratori nell'ambito della ristorazione e, pure in questi casi, le interviste sono state svolte presso i locali dell'associazione.

La terza fase dell'accesso al campo a Peonia è stata la sua conclusione, avvenuta a Dicembre 2010, a causa di una situazione rischiosa in cui mi stavo imbattendo. Il rischio, in effetti, come sostiene Giulianotti (2001) può riguardare di frequente il lavoro dell'etnografo. E' accaduto, dunque, che in procinto di realizzare un'intervista ad una cameriera cinese di un ristorante in via Paolo Sarpi, sono stata avvisata il giorno prima dalla Presidente di Peonia che, in realtà, quella cameriera era anche una prostituta. Il suo protettore cinese era già noto alla Presidente non solo per fama, ma anche per aver effettuato una visita ai locali di Peonia accertandosi del posto dove la ragazza andava a frequentare il corso di italiano. La Presidente mi ha avvertito che la ragazza avrebbe di sicuro utilizzato l'intervista per parlare della sua vita e della sua situazione, poiché la considerava molto astuta. In questo modo, io e l'interprete avremmo corso il rischio di venire pedinate ed avvicinate dal protettore e dai suoi uomini che, mi sottolineò la Presidente, tenevano molto sotto osservazione la ragazza. Inoltre, in quell'occasione, la Presidente mi ha avvertito che presso Peonia avevo intervistato tre migranti cinesi protetti dalle misure disciplinate dall'art. 18 sulle vittime di tratta. Lei stessa era stata avvisata dagli operatori del Comune di Milano, che avevano in carico questi migranti, per le domande approfondite che avevo rivolto a questi intervistati. In quel momento, dunque, mi sono resa conto della notorietà del mio lavoro di ricercatore, non solo tra i migranti di Peonia, ma anche tra i cinesi del quartiere Paolo Sarpi e tra alcuni attori socio-istituzionali. La Presidente di Peonia in quell'occasione mi ha ammonito di non frequentare più l'associazione e il quartiere Sarpi per alcuni mesi, perché sapeva che la mia presenza iniziava a destare fastidio ai cinesi.

A partire da Dicembre 2010, quindi, il campo etnografico ha subito dei cambiamenti, arricchendosi di nuovi informatori. Ciò dimostra, come sostiene Van Maanen, (2006), che l'etnografia è un processo condotto sull'incontro di interessi e opportunità che non possono essere previsti ex-ante. Infatti, grazie ad una signora che aveva frequentato la Parrocchia della SS. Trinità, diretta da un sacerdote cinese di nome Padre Liu Enci e frequentata da molti cinesi di Milano, sono stata messa in contatto con Suor Antonietta. Questa donna è una suora appartenente all'ordine delle Missionarie dell'Immacolata, che ha vissuto a lungo ad Hong Kong ed è rientrata a Milano da qualche anno per problemi di cuore. Presso il suo Ordine si è dedicata all'insegnamento dell'italiano a stranieri e, soprattutto, a cinesi. Grazie a Suor Antonietta il campo etnografico a Milano ha potuto proseguire sin da Gennaio 2011 poiché, attraverso di lei, ho ottenuto il nominativo di altri quattro migranti cinesi. Contemporaneamente, mediante il contatto di una mediatrice cinese e anche grazie a Padre Liu Enci, ho potuto contattare altri migranti ancora. Non potendo più realizzare interviste presso Peonia ho

incontrato queste persone presso le loro abitazioni, oppure in luoghi pubblici rendendo il campo etnografico ancora più interessante.

In merito ai ristoratori il contatto con loro non è avvenuto di persona, come con la gran parte dei lavoratori dipendenti, ma mediante la presentazione da parte di qualcuno di mia e loro conoscenza. Se i migranti cinesi sono noti per la loro diffidenza nel rilasciare interviste, ho potuto osservare che tale diffidenza è ancora più accentuata nel caso dei lavoratori autonomi. Questi ultimi si sono mostrati molto restii ad essere intervistati e molto schivi verso di me accampando diverse scuse (es: la mancanza di tempo) prima di accettare l'intervista. Per cui è stato necessario che la persona di mia conoscenza richiedesse l'intervista come favore personale, in nome del rapporto di amicizia o di lunga conoscenza con il ristoratore. La gran parte dei contatti, per esempio, con i ristoratori sono stati ottenuti proprio grazie ai dirigenti di Peonia, in quanto si trattava di soci dell'associazione o amici personali. Sono stata supportata anche da altri attori come il referente di Milano dell'associazione dei giovani cinesi "AssoCina", a cui si è affiancato l'aiuto di Suor Antonietta e di una mediatrice cinese. Con i ristoratori, comunque, a differenza che con i lavoratori la modalità di approccio è stata diversa. Non mi è stato possibile fissare le interviste al telefono, ma è stato necessario nella gran parte dei casi che io mi presentassi presso il loro locale oppure che telefonassi spiegando gli argomenti dell'intervista e assicurando sulla brevità della stessa. La gran parte, infatti, parlava italiano e con loro potevo interloquire senza l'ausilio dell'interprete. Pertanto, solo dopo ripetuti tentativi, sono riuscita ad effettuare l'intervista.

3.2 L'accesso al campo in provincia di Trento

Il campo etnografico in provincia di Trento si è svolto in momenti diversi, poiché ottenere l'accesso al settore del porfido si è rivelato molto più arduo che accedere all'ambito della ristorazione. Infatti ho riscontrato notevoli difficoltà, nonostante la precedente ricerca sulla presenza cinese in Trentino Alto Adige (Bressan, 2009) durante la quale avevo avvicinato qualche lavoratore del porfido. L'accesso al campo, infatti, come vari autori mettono in evidenza (Gallenga, 2008; Giulianotti, 2001) è uno dei momenti più difficili di un lavoro etnografico.

Nel Marzo del 2010 ho ripreso i contatti con una famiglia cinese di Trento in cui il marito lavora come artigiano presso un laboratorio per la lavorazione del porfido situato nella periferia della città. Grazie al signor Jiang e alla figlia Bin Yu, che affiancava spesso il padre come interprete, ho avuto accesso al laboratorio di Spini dove ho conosciuto l'artigiano italiano titolare dell'azienda che appalta a lavoratori terzisti la fase della II lavorazione. Il signor Jiang e l'artigiano italiano si sono rivelati degli importanti *gatekeepers* (Boccagni, 2011) per me poiché, grazie a loro, ho avuto la possibilità di effettuare dei momenti di osservazione etnografica presso il laboratorio. Durante le osservazioni etnografiche ho raccolto informazioni sull'andamento economico del distretto, acquisendo nozioni tecniche sui materiali e scrutando i rapporti tra l'artigiano italiano e i lavoratori terzisti che si succedevano presso il laboratorio.

Proprio grazie all'artigiano trentino, inoltre, ho potuto visitare in camion una delle più grandi cave del distretto approfondendo ulteriori aspetti di questo contesto. L'utilità di questi momenti di osservazione etnografica è stata anche quella di conoscere di persona gli operai del signor Jiang, nonché quelli degli altri artigiani cinesi e macedoni che stazionavano presso il laboratorio. Questo mi ha permesso di ottenere, con il tempo, i loro contatti telefonici arrivando ad intervistarne alcuni.

Tuttavia, le interviste sono state realizzate solo dopo molti mesi dall'inizio del campo etnografico in Trentino, mentre ho effettuato le prime grazie a delle mediatrici linguistiche e culturali cinesi. Si tratta di tre donne che conoscevo personalmente o con cui sono entrata in contatto attraverso un centro interculturale trentino. E' stato grazie a queste mediatrici che ho conosciuto i primi lavoratori cinesi nel settore del porfido, da me intervistati nella primavera del 2010. Tuttavia, a causa della mancanza di aiuto concreto da parte di una di queste mediatrici, l'accesso al campo è stato molto rallentato. Se all'inizio questa ragazza aveva accettato di lavorare alla ricerca come interprete, in seguito ha dimostrato di non volersi troppo coinvolgere con i propri connazionali effettuando assieme a me interviste. Essendo figlia di un artigiano del porfido, all'inizio si era offerta di affiancarmi nelle interviste agli operai che vivevano in casa con la sua famiglia e, attraverso i contatti del padre, di raggiungere altri connazionali. Tuttavia questo non si è verificato. Suppongo che il suo cambio di atteggiamento sia imputabile al padre. Presumo che quest'ultimo le abbia impedito di essere identificata come l'interprete di una ricerca "investigativa" sui cinesi in Trentino, alcuni dei quali colleghi di lavoro del padre stesso. La mancanza di collaborazione di questa mediatrice, comunque, ha rappresentato un danno per il mio campo etnografico: da Marzo a Giugno 2010 ho realizzato solo 3 interviste nel distretto del porfido a confronto delle 19 nel settore della ristorazione.

L'accesso al campo nel distretto del porfido ha avuto una ripresa solo verso Giugno 2010. In questo mese ho conosciuto un imprenditore rilevante nel distretto grazie al figlio dottorando come me all'Università di Trento. Mediante questo imprenditore sono entrata in contatto con un suo dipendente, a capo di una squadra di posatori cinesi, e grazie al suo sostegno ho ottenuto le interviste di due posatori. Il capo squadra, infatti, li ha convinti della validità del mio lavoro e della mia serietà aiutandomi ad ottenere i loro numeri di telefono. Pertanto da Luglio 2010 in poi il campo etnografico in provincia di Trento si è notevolmente intensificato con la realizzazione delle interviste, poiché ho ottenuto gran parte dei contatti grazie agli stessi intervistati che hanno accettato di darmi i numeri di telefono dei loro colleghi. Mediante il campionamento a valanga, quindi, a partire da Luglio fino a Dicembre 2010 ho realizzato ben 15 interviste sul totale delle 26 complessive effettuate in Trentino.

Infine, il campo etnografico si è avvalso dell'aiuto diretto di imprenditori ed artigiani: 8 intervistati sono stati raggiunti grazie a contatti ricevuti dai titolari delle aziende presso cui i cinesi lavoravano come dipendenti. In particolare, ho ricevuto supporto da due noti imprenditori italiani del distretto e da tre artigiani, di cui uno di nazionalità marocchina e due di origine macedone. I contatti con gli artigiani e imprenditori sono avvenuti grazie all'aiuto prezioso di un sindacalista di lunga esperienza nel Settore Edile della CGIL nel settore lapideo. All'inizio quest'uomo ha

considerato la mia ricerca un obiettivo folle da realizzare vista la nota diffidenza dei cinesi e, in particolare, la difficoltà di avvicinare i lavoratori del porfido che per lui erano schivi e incapaci ad aprirsi. Con il tempo però è stato uno degli informatori che, più di altri, si è prodigato per aiutarmi. Con lui si è attuata quella “etnografia collaborativa” di cui parla Lassiter (2001), che si verifica ogni qualvolta il processo di osservazione e rielaborazione di quanto il ricercatore rileva sul campo fa leva sulla collaborazione di alcuni soggetti conosciuti sul campo stesso. Infatti, con questo sindacalista ho visitato le cave del distretto alle quali lui mi accompagnava, con la macchina della CGIL, quando aveva una mattinata o un pomeriggio libero. Lungo il percorso mi spiegava molti aspetti e dinamiche del distretto del porfido, rispondendo alle mie domande e dipanando i miei dubbi. Grazie a lui ho potuto conoscere attori chiave del distretto come, appunto, imprenditori e artigiani che operavano nelle cave più importanti. E’ stato lui che mi ha aiutato a comprendere le intersecate relazioni tra i membri più rilevanti del distretto e, in seguito, grazie alle sue spiegazioni ho elaborato con maggiore serenità il testo.

4. L’interazione con il migrante

Nella conduzione dell’osservazione partecipante e delle interviste l’interazione con il migrante si è basata su tre momenti principali: il contatto con gli intervistati; la conduzione e gestione dell’intervista; il congedo dall’intervistato.

Come ho già spiegato in precedenza lo stabilire il contatto con il migrante è stato facilitato da vari attori in entrambi i territori i quali, grazie al rapporto di amicizia e fiducia con gli intervistati, mi hanno aiutato a contattarli e in qualche caso a convincerli ad accettare l’intervista. Nel caso del campo etnografico di Milano il mio coinvolgimento nella fase del “contatto” è stato maggiore, se comparato con quello del campo etnografico trentino. Vi è stata una grande differenza, infatti, nel raggiungere i migranti in provincia di Milano rispetto a quelli in provincia di Trento: nel primo caso, il rapporto tra me e i cinesi è stato diretto e sono stata io a convincerli ad accettare l’intervista. Invece nel caso dei lavoratori del porfido è stata l’interprete che mi ha affiancato durante la gran parte del lavoro a telefonare più volte ai contatti ricevuti, convincendoli ad accettare l’intervista.

In questa fase di contatto dei migranti ho notato delle differenze a seconda che ad essere avvicinato sia un soggetto giovane o un adulto, un lavoratore dipendente o un autonomo. I giovani cinesi fino ai 35 anni hanno dimostrato un maggior interesse verso l’intervista. Nella gran parte dei casi hanno accettato senza ripetute insistenze dimostrando comprensione verso il mio lavoro. Durante i momenti di osservazione etnografica a Peonia, erano i giovani che mi chiedevano notizie sulle interviste mostrando curiosità ed interesse verso le risposte dei connazionali, che insistevano nel voler conoscere quando io invece rispondevo evasivamente. Al contrario ho notato una maggiore resistenza all’intervista da parte degli adulti, soprattutto, nel caso dei lavoratori del porfido. Ipotizzo che il loro atteggiamento restio sia imputabile ad una

loro ridotta abitudine alle relazioni, visto che i contatti sul luogo di lavoro sono limitati alle medesime persone. Al contrario i cinesi della ristorazione sono più abituati a interagire con i clienti per il tipo di lavoro che svolgono nonché a frequentare un luogo, qual è il ristorante, costantemente aperto al pubblico. Altro aspetto importante ai fini del contatto con il migrante e a cui ho già accennato è che, nel caso dei lavoratori del porfido, alcuni mi sono stati indicati dagli stessi imprenditori o artigiani. Per cui hanno accettato l'intervista per ubbidire al titolare dal quale, dunque, avevano ricevuto il benestare a potermi incontrare. Questo, secondo me, li rendeva più tranquilli nell'effettuare l'intervista e nel confrontarsi con me. Un'altra differenza l'ho riscontrata tra i lavoratori dipendenti ed autonomi in entrambi i settori economici. I lavoratori dipendenti hanno dimostrato disponibilità nel parlare con me, raccontandomi le difficoltà avute e spiegandomi con dovizia di particolari i loro intricati percorsi lavorativi. Al contrario, più di un ristoratore ed artigiano, ha mostrato un atteggiamento di chiusura verso l'intervista e anche durante il suo svolgimento. Per cui centellinavano le informazioni che volevano darmi, oppure chiedevano con insistenza all'interprete spiegazioni sulle mie domande mostrando titubanza nel rispondere. Addirittura, in un caso, un artigiano del porfido mi ha accusato di essere inviata dal Governo italiano per spiare i migranti cinesi.

Il campo etnografico è stato caratterizzato anche da dei rifiuti, se pur essi non siano stati in numero così elevato come inizialmente mi aspettavo. In provincia di Milano, in totale, sono state 8 le persone che hanno rifiutato l'intervista mentre in provincia di Trento ne ho contate 20 se pur i rifiuti certi siano stati 8. Gli altri 12 soggetti, infatti, dopo il primo contatto si sono resi irrintracciabili oppure irreperibili. Ipotizzo che, diventata nota la mia presenza tra i migranti del porfido, si siano scambiati tra di loro il numero dell'interprete che mi ha accompagnato più frequentemente in modo da non risponderle quando chiamava. Le modalità con cui i rifiuti sono avvenuti sono state uguali in entrambi i campi etnografici: promettendo di accettare l'intervista al primo contatto telefonico o verbale e in seguito rifiutandola sostenendo di non avere tempo; di dover far ritorno in Cina per impegni familiari o per il Capodanno Cinese; oppure dicevano di trasferirsi da Milano o Trento in altre città per motivi di lavoro. Mi è anche capitato che non si presentavano all'intervista, nonostante l'appuntamento era fissato, rifiutando di rispondere al telefono se l'interprete tentava di rintracciarli. In due casi i soggetti hanno iniziato l'intervista ma, sin dalle prime domande, hanno dimostrato disattenzione e insofferenza dando risposte poco puntuali fino ad interromperla.

In merito alla seconda fase, quella della "conduzione" dei momenti di osservazione etnografica, essi si sono svolti per la gran parte senza che io prendessi appunti mentre mi trovavo con i migranti o con gli osservatori privilegiati. Invece, quando mi è capitato di appuntare osservazioni su un note book, pratica utilizzata anche da altri ricercatori (Warren, 2002), ho notato che questo non ha destato alcuna reazione da parte dei presenti. E' stato necessario, infatti, che io annotassi delle informazioni quando interloquivo con gli imprenditori o visitavo le cave con il sindacalista, poiché non riuscivo a tenere a mente sempre i termini tecnici dei materiali e gli aspetti della lavorazione che mi venivano spiegati (es: le misure con cui vengono tagliate le pietre, i nomi delle attrezzature e delle procedure, ecc). Solo in un caso ho azionato il

registratore del cellulare, senza che il mio interlocutore lo sapesse, poiché mi era impossibile in quel momento prendere appunti ma non volevo perdere le nozioni tecniche mi venivano spiegate.

In riferimento alla conduzione delle interviste ai migranti cinesi, come agli esperti, esse sono state tutte registrate con il consenso dei presenti. Ho spiegato a ciascuno personalmente, oppure mediante l'interprete, che l'intervista veniva registrata per riportare fedelmente il colloquio. Durante le prime dieci interviste effettuate a Peonia non ho mai preso appunti seguendo solamente la traccia dell'intervista, ma nelle successive ho preso appunti su un taccuino. Le vite dei migranti cinesi sono ricche di continui spostamenti che dovevo datare con precisione per formulare le domande, per cui avevo necessità di appuntare le informazioni. Quando ho iniziato a prendere appunti ho spiegato ai migranti il motivo del mio scrivere. Tuttavia mi sono resa conto che l'annotazione su un note book incideva maggiormente che la presenza del registratore sul tavolo. Alcuni intervistati guardavano in continuazione me che scrivevo, piuttosto che l'interprete che parlava con loro; oppure fissavano la mia penna ogni volta che scrivevo appunti sul note book mostrando un'evidente preoccupazione. La loro ansia era evidente in relazione alle domande sui contratti, le modalità di pagamento, il rapporto con il datore di lavoro o con i colleghi. Per cui io e l'interprete dovevamo tranquillizzare il migrante, rimanendo stupite del fatto che dava più importanza al note book che al registratore.

Nel caso dei lavoratori autonomi il registratore è stato un ulteriore strumento di inibizione, che ha influenzato la comunicazione: più che i miei appunti erano preoccupati nel parlare con me perché registrati, perciò notavo che ponderavano con cura le dichiarazioni. A volte, come la stessa Warren (2002) sottolinea, mi è capitato che solo dopo aver concluso l'intervista e aver spento il registratore alcuni migranti si aprivano nel parlare della propria vita con maggiore rilassatezza. Allo stesso modo, gli osservatori privilegiati hanno dimostrato ocularità nelle risposte perché l'intervista era registrata, mentre hanno dato poco peso agli appunti che prendevo sul note book. Non per tutti i migranti cinesi intervistati, invece, il venire registrati ha destato inibizione e preoccupazione. In alcune interviste, infatti, ho notato che il registratore si "perdeva" nell'importanza dei discorsi e nel trasporto che si creava tra me, l'interprete e il migrante. In più casi, se pur registrati, i migranti mi hanno confidato aspetti personali ed intimi delle loro relazioni con parenti o con la moglie stessa. Come sostiene Warren (2002), l'interazione sociale nella ricerca qualitativa apre a vie inaspettate di relazione, tra cui la creazione di un rapporto empatico tra il ricercatore e l'intervistato a tal punto che Dunbar e colleghi (2002) parlano di "contaminazione" o di "intervista creativa". Addirittura, in un caso il registratore è stato utilizzato da uno degli intervistati per effettuare una "dichiarazione spontanea" al Governo Italiano ringraziandolo per l'opportunità di lavorare in Italia.

In questa seconda fase, l'interazione con i migranti è stata complessa anche nel corso delle interviste. Si trattava di persone che vedevo per la prima o seconda volta, per cui era necessario stabilire con loro un rapporto tranquillo e disteso in modo da portare a termine l'intervista ottenendo il più possibile informazioni soddisfacenti. Avevo già effettuato 30 interviste a migranti cinesi nell'esperienza di ricerca precedente. Tuttavia

la traccia che avevo stilato per la tesi di dottorato era più lunga, articolata ed ero consapevole che toccavo punti delicati (es: i debiti economici contratti con la famiglia, l'impiego di reti criminali per migrare, le *guanxi*, l'ambiente di lavoro, i contratti, la progressione lavorativa, il rapporto con il *laoban*, la gestione del locale, ecc). Inoltre, era necessario non rendere monotona l'intervista: un rischio che potevo correre perché la traduzione raddoppiava il tempo dell'intervista e, conoscendo l'esigenza dei cinesi di economizzare il tempo, sapevo che dovevo rendere le domande e i passaggi da un tema all'altro meno noiosi possibili. Per esempio, ho scoperto che il fatto di gesticolare mentre formulavo le domande era un modo che divertiva i cinesi rendendoli attratti verso l'intervista. In pratica, non lasciavo spazio solo alla mia voce ma anche alle mie mani: pur rischiando di essere considerata "ridicola" dai migranti e dall'interprete che, spesso mi guardavano perplessi, nell'usare le mani cercavo di dare un senso maggiore alle mie parole. In questo modo, in effetti, sono riuscita a rendere le domande – spesso difficili da comprendere per l'interprete – più semplici per l'intervistato. Accanto alla gesticolazione ho fatto leva anche sul tono di voce: attraverso di esso volevo che il migrante e l'interprete comprendessero l'importanza di un tema rispetto ad un altro, introducendo con delicatezza determinati argomenti. Inoltre durante le interviste, come descrivono pure Dunbar (2002) e Gallenga (2008), ho condiviso con il migrante aspetti della mia vita che assomigliavano a tratti del suo racconto di vita vivendo con lui una sorta di empatia. In effetti, l'empatia vissuta con alcuni migranti mi ha aiutato ad accorciare le distanze. Questo l'ho notato perché, durante la conversazione, si aprivano esprimendo tutta la loro curiosità verso la mia vita privata (es: se ero sposata con figli, perché ero ancora single, dove abitavo, ecc) e professionale (es: che formazione avevo, se parlavo cinese, che cosa conoscevo della Cina e se l'avevo visitata, se intendevo lavorare in Cina, ecc). A ciò si aggiunge il fatto che non è mai venuta meno la mia volontà di far capire al migrante che egli era al centro della mia attenzione, facendo sedere lui o lei di fronte a me mentre l'interprete si posizionava alla mia destra. Se pur, come sostiene Van Maanen (2001), il rapporto di fiducia tra il ricercatore e i suoi informatori si stabilisce solo sul lungo periodo, da parte mia ho cercato nel tempo che avevo a disposizione di far capire all'intervistato che di me si poteva fidare.

Durante l'intervista la partecipazione dei migranti è stata positiva rispondendo ai vari argomenti, dimostrando interesse verso la ricerca nonché fornendo risposte adeguate e ricche di particolari. A dispetto della chiusura comunicativa dei cinesi, con certi soggetti ho constatato la forte volontà di parlare di se stessi esprimendo le loro opinioni e volendo condividere con me i progetti futuri. Come afferma Van Maanen (2001), le persone di fronte ad un ricercatore o ad un estraneo colgono la rara opportunità di esprimere se stesse. In pochi casi, in effetti, mi è capitato che il soggetto si sia rifiutato di rispondere perché il tema era troppo delicato e, capendo che non intendeva esporsi, non ho insistito. Infatti, come vari autori sottolineano (Boccagni, 2011; Warren, 2002), durante la ricerca qualitativa il ricercatore dovrebbe proteggere i suoi informatori da un'invasione della privacy tutelando la confidenzialità del loro rapporto.

Tuttavia, un problema ricorrente che ho avuto durante lo svolgimento delle interviste sono state le bugie: l'intervistato in alcuni casi si contraddiceva, oppure dava

risposte palesemente in contrasto con le conoscenze da me acquisite su vari temi. Conoscendo l'atteggiamento rigido dei cinesi e il fatto che, se si cerca la contrapposizione aperta il rischio è una rottura della comunicazione, al momento in cui mi rendevo conto delle bugie non ne davo troppo peso. Eppure anche l'interprete mi faceva notare le contraddizioni con uno sguardo o una smorfia. Sceglievo, dunque, di proseguire con l'intervista riprendendo in seguito il punto sul quale il soggetto si era contraddetto. Cercavo di mantenere un comportamento diplomatico, accompagnando con un sorriso e il tono pacato della voce le mie domande. Dovevo evitare il rischio che, se l'intervistato mi rispondeva con un secco "non lo so" o "non ricordo", non potevo più insistere sapendo quanto i cinesi non tollerino l'insistenza di fronte ai "no". Pertanto più volte ho dovuto riformulare la domanda, ritornando indietro sul punto e, quando me lo potevo permettere perché con il migrante avevo instaurato un dialogo, gli facevo notare che non mi aveva detto tutta la verità. Proprio questa mia diplomatica capacità di affrontare le bugie, molte volte, mi ha permesso di stabilire un rapporto più confidenziale con il migrante che quindi si è dimostrato più disposto nei miei confronti ritrattando la risposta datami. Visto il comportamento adottato da alcuni intervistati, quindi, in più occasioni ho avuto il sospetto che eludere una parte della verità fosse una loro strategia per mettermi alla prova, verificando il grado della mia conoscenza. Per questo, come mettono in evidenza Dunbar e colleghi (2002), è importante che il ricercatore abbia una conoscenza della cultura e delle tradizioni del popolo con cui interagisce per poter comprendere le reazioni che il migrante ha di fronte all'intervista.

Nel condurre le interviste con i cinesi un altro grosso limite a cui sono andata incontro è stata, in molti ma non tutti i casi, la brevità delle loro risposte. In particolare, le risposte brevi riguardano le prime interviste, quelle effettuate ai giovani corsisti di Peonia. Di fronte ai loro "sì" o "no" oppure alle frasi brevi con cui giustificavano le loro affermazioni, non sono riuscita sempre ad insistere in modo da ottenere risposte più articolate ed approfondite. Invece, effettuando con il tempo le interviste ho superato con scaltrezza le risposte brevi: non mi sono soffermata sulla brevità come sinonimo di "chiusura" o "mancanza di collaborazione dell'intervistato" inibendomi, ma ho incalzato il soggetto per ottenere le informazioni che volevo. Dall'altra, molto è dipeso dall'apertura o meno del migrante verso di me e il mio lavoro, dai temi trattati nel corso dell'intervista e dall'ambiente in cui essa si svolgeva. Di fronte ad alcune questioni, infatti, gli intervistati rispondevano brevemente, perché imbarazzati facendo attenzione alle informazioni che rilasciavano. La brevità delle risposte, dunque, ha costituito più volte un problema durante l'intervista come altri ricercatori evidenziano nei loro studi (Dunbar, 2002). Ad un tempo, gli intervistati rimanevano spiazzati dalle mie domande soprattutto relative alle loro emozioni, ai sentimenti provati e alle motivazioni alla base delle loro scelte. Ho osservato, in tal senso, come molti cinesi incontrati non erano abituati a riflettere su se stessi e sulle proprie azioni: mi è sembrato che abbiano agito seguendo l'opportunità del momento o la richiesta di soggetti per loro influenti (es: i familiari e i parenti, oppure il datore di lavoro), piuttosto che la loro volontà. Questa reazione ha accomunato sia maschi che femmine, confermando in parte ciò che sostengono Schwalbe e colleghi (2002) sull'atteggiamento di "mascolinità" degli uomini. Per cui durante l'intervista, che può minare la mascolinità del soggetto, accade

che assumano un comportamento di razionalità e distacco per non intaccare il controllo su se stessi.

Infine, non meno importante, è l'ambiente in cui si è svolta l'intervista. In merito al campo etnografico di Milano non era nelle mie previsioni che, effettuare le interviste presso Peonia, influenzasse negativamente la qualità delle risposte. Pensavo che un ambiente familiare spronasse gli intervistati all'apertura, invece è stato il contrario. Infatti, aver svolto le interviste nella segreteria di Peonia, spesso ascoltati dal Vice Presidente o dai vari insegnanti che entravano ed uscivano, ha portato gli intervistati ad essere più ermetici. In tal senso, il clima dell'intervista e il feeling che potevo instaurare con il migrante è stato spesso alterato dalla presenza altrui. Per cui ho notato che, nonostante io dedicassi tutta la mia concentrazione al migrante, lui e/o lei preferiva parlare a voce bassa per non farsi comprendere abbassando spesso la testa e riducendo a poche parole le risposte. In effetti, i dirigenti di Peonia più di una volta si sono mostrati attenti nell'osservare come mi rapportavo ai corsisti e come ponevo loro le domande, esprimendomi il loro punto di vista in privato. Allo stesso modo, l'aver effettuato le interviste in luoghi pubblici come il bar o il parco ha influenzato l'apertura del migrante verso l'intervista. Per esempio nel bar vicino Peonia, situato nel quartiere Paolo Sarpi, ho svolto più di un'intervista. Essendo però frequentato sia da cinesi che da italiani l'intervistato si inibiva, perché timoroso che i suoi connazionali potessero ascoltare il nostro colloquio.

Al contrario, quando le interviste sono avvenute presso i ristoranti dei titolari oppure, nel caso dei lavoratori del porfido in famiglia, il migrante si è mostrato più aperto e propenso al dialogo. Essere intervistati nel "proprio ambiente" ha dato ai cinesi maggior sicurezza nel rapporto con me e nella gestione dell'intervista. Nel caso dei lavoratori del porfido, per esempio, alcuni di loro mi hanno mostrato dei documenti (es: la busta paga) mentre li intervistavo, oppure le foto delle loro mogli o dei parenti. Per esempio, riguardo alla busta paga chiedevano a me o all'interprete un'opinione dimostrandomi che eravamo riuscite a trasmettere fiducia ai nostri interlocutori, se pur nel breve arco di tempo di un'intervista. Inoltre durante le osservazioni etnografiche, soprattutto in cava, mi sono accorta che i cinesi con cui avevo instaurato un rapporto più stretto e che avevo frequentato in più occasioni si vantavano di presentarmi ai loro colleghi come una loro "amica". Questo è avvenuto anche quando passeggiavo con loro per le strade dei piccoli paesi di montagna del distretto, oppure quando mi fermavo a bere qualcosa con loro in un bar. Il loro comportamento era di evidente orgoglio per il fatto di essere affiancati da una donna italiana appartenente al mondo universitario, la quale era interessata al loro contesto lavorativo. Questo atteggiamento di vanto, per avere un "amico italiano", lo ritrovo anche nella descrizione del campo etnografico condotto per la tesi dottorale da Boccagni (2011).

Tuttavia, tale atteggiamento di apertura non è da intendersi come una disponibilità totale dei cinesi nei miei confronti. Non sempre, infatti, coloro che intervistavo o che conoscevo più approfonditamente mi raccontavano tutto ciò che volevo sapere. Per esempio, alcuni non mi hanno mai svelato le reti familiari di appartenenza radicate nel territorio e i loro legami parentali all'interno del distretto del porfido. E' stato durante il campo etnografico trentino che, io e l'interprete, abbiamo

scoperto di aver intervistato membri delle medesime famiglie allargate. I cinesi, nel fornirci qualche contatto, non ci avevano spiegato infatti che alcune delle loro conoscenze includevano anche dei parenti e, solo grazie all'aiuto di informatori cinesi o italiani, lo abbiamo saputo³⁴⁸. Allo stesso modo, all'omertà cinese in linea con la riservatezza cinese, si affianca quella italiana: imprenditori o artigiani trentini, infatti, sono stati molto cauti nel fornirmi informazioni o contatti che avevo più volte richiesto³⁴⁹.

L'interazione con il migrante, infine, comprende il momento del "congedo". Nel concludere l'intervista ho, quasi sempre, voluto ringraziare il migrante per il tempo che mi aveva concesso e per le informazioni private sulla sua vita che aveva voluto condividere con me. Volendo esprimere la mia gratitudine ho chiesto, aiutata dall'interprete, a ciascun intervistato se lo potevo abbracciare pur consapevole che l'abbraccio poteva essere rifiutato poiché, nella cultura cinese, è espressione di intimità tra due persone. In particolare, tale richiesta l'ho rivolta ai dipendenti e agli artigiani, ma non sempre ai ristoratori poiché si sono posti in modo più distaccato verso di me e meno propenso a gesti di apertura. Con mia sorpresa, pochissimi dei cinesi incontrati hanno rifiutato il mio abbraccio mostrandosi al contrario divertiti dalla mia proposta e in certi casi commossi. Alla fine delle interviste ho scattato anche delle foto con alcuni degli intervistati. Tuttavia si tratta di pochi casi che hanno riguardato, soprattutto, i cinesi del porfido proprio perché le interviste si sono svolte in un ambiente più familiare dove l'interazione ha facilitato la confidenza tra me e l'intervistato (foto n. 31 – 36, A.F.). A Milano, invece, ho scattato meno foto poiché le interviste sono avvenute in luoghi pubblici per cui, volendo rispettare la discrezione dei cinesi, ho preferito non effettuare foto agli intervistati a Peonia come ai ristoratori.

E' da aggiungere, infine, che il momento del "congedo" si è concluso in qualche caso con la richiesta di favori occasionali da parte dei migranti, pratica che altri ricercatori riportano (Boccagni, 2011). Per esempio, due lavoratori cinesi nel settore lapideo hanno chiesto a me e all'interprete di informarci su determinate normative contrattuali e di riferire loro quanto il sindacato ci spiegava. In un caso, l'interprete cinese ha accettato di effettuare un pomeriggio di interpretariato a titolo gratuito per un lavoratore cinese, il quale alla CGIL rivendicava il diritto di essere riassunto dalla ditta italiana dopo la pausa invernale. Allo stesso tempo, l'unico migrante irregolare che ho intervistato nel distretto ha chiesto aiuto a me e all'interprete per poter acquisire le informazioni necessarie per regolarizzarsi. Per cui, io mi sono informata presso il

³⁴⁸ Per esempio, ho scoperto che Liang Tianling è fratello di Wang Pei ed entrambi sono artigiani che lavorano come terzisti per ditte italiane. I loro nipoti sono Guo Jin e Ou Yang. Ou Yang è uno degli inquilini dell'appartamento di proprietà della sorella dell'artigiano di Spini di Gardolo; mentre Guo Jin vive con la zia, sorella di Liang Tianling e Wang Pei, che ho conosciuto quando ho effettuato l'intervista a Guo Jin e che ho rivisto in casa di Liang mentre lo intervistavo. In quell'occasione, ho conosciuto la moglie di Kao ex artigiano e collega di Liang presso il laboratorio di Spini, ritornato in Cina. Allo stesso modo, in Bassa Valsugana, ho scoperto che le famiglie di Hu Jian, di Deng Jianguo e di Sun Kuang sono legate da rapporti parentela. Infatti, Hu Jian è il fratello delle mogli di Deng Jianguo e di Sun Kuang. Infine, Yang Jiehui è il nipote dei terzisti più influenti tra i cinesi che lavora in cava a Camparta.

³⁴⁹ Per esempio, il titolare del laboratorio di Spini di Gardolo non mi ha detto che vicino al laboratorio vivevano in un appartamento di proprietà della sorella alcuni cinesi. Pur avendogli chiesto più di una volta di passarmi i contatti di lavoratori cinesi, visto che presso il suo laboratorio molti avevano lavorato, non mi ha mai dato numeri di telefono permettendomi solo di interagire con coloro che avevo conosciuto presso il laboratorio.

CINFORMI (Centro Informativo per l'Immigrazione – Provincia di Trento) e l'interprete ha cercato di convincere questo migrante a prendere contatti con il Centro.

5. L'interazione con soggetti esterni

L'interazione con i migranti cinesi è stata influenzata dalla presenza di soggetti esterni, ossia persone che si sono intromesse durante l'intervista influenzando il comportamento del migrante, il mio e dell'interprete e alterando il clima dell'intervista stessa. Si tratta di colleghi di lavoro, compagni di appartamento o semplici curiosi; delle mogli e dei figli degli intervistati; del capo comunità o i suoi emissari.

La curiosità è un aspetto che caratterizza il popolo cinese ed è conosciuto bene da chi ha familiarità con i cinesi. Nel momento in cui si entra in relazione con un cinese, nell'arco di poco tempo dall'inizio della comunicazione, è possibile ricevere domande di natura privata sulla propria vita (es: sul tipo di lavoro svolto e lo stipendio percepito, sulla propria famiglia, sui figli, ecc)³⁵⁰. Allo stesso modo, durante le interviste la curiosità dei cinesi è emersa in più occasioni. A Peonia quando intervistavo qualcuno con la porta aperta o sulle scale esterne, perché l'associazione non era ancora aperta al pubblico, i cinesi che passavano si fermavano ed ascoltavano l'intervista. Per cui dovevo chiudere la porta o interrompere il lavoro, finché non mi spostavo in una stanza a parte. Presso le abitazioni private in più occasioni i vicini sono entrati nella casa dell'intervistato e capivo che erano attratti dalla mia presenza e dalla possibilità di assistere all'intervista. In genere si fermavano per un breve lasso di tempo ma, in quel mentre, evitavo di affrontare con il migrante argomenti delicati. In altri casi, invece, ho dovuto sottolineare ai presenti la riservatezza dell'intervista per cui invitavo i soggetti estranei a lasciare la stanza. Particolarmente invadenti sono stati i coinquilini dell'intervistato. In più occasioni, esprimendosi in dialetto, si sono intromessi nell'intervista sollecitando il migrante a non parlare con me e a non riferirmi particolari privati (es: sui prestiti economici). Avvisata dall'interprete, che comprendeva il dialetto dei presenti poiché originaria come loro del distretto di Wenzhou nel Zhejiang, ero costretta ad intervenire sollecitando il migrante a prestare attenzione all'intervista e chiedendo ai coinquilini di lasciare la stanza. In tal senso, come sostiene Esposito (2001), il fatto di avvalersi di un'interprete che conosca bene l'idioma del migrante è un fattore determinante per la riuscita dell'intervista. Lo stesso comportamento risoluto l'ho adottato verso i colleghi dei lavoratori del porfido che, nei fine settimana quando avvenivano le interviste, facevano visita agli intervistati. Spesso, entravano nella stanza dove mi trovavo con l'interprete disturbando il colloquio tra noi e il migrante. Si intromettevano parlando ad alta voce, guardando me e l'interprete con diffidenza;

³⁵⁰ Come spiegato nel Capitolo 2, questo è un aspetto legato all'appartenenza alle reti familiari ed esterne ad essa in cui il soggetto viene incluso sin da piccolo e che continuerà ad alimentare nel corso della sua vita. Inoltre, dai miei stessi viaggi in Cina, ho potuto notare che probabilmente la curiosità nasce anche dalla condivisione degli spazi da parte dei cinesi. In Cina, infatti, i luoghi pubblici (es: i negozi) e gli spazi privati (es: le case o stanze adibite a dormitorio) sono posizionati l'uno vicino all'altro. Spesso si trovano sulla strada e la privacy non è tutelata con la chiusura delle porte o delle tende, poiché gli spazi sono aperti anche fino a sera tardi. In questo modo, ognuno viene in contatto con la vita degli altri conoscendone aspetti e curiosità.

oppure ridevano di noi adottando un comportamento burlone che alterava il clima dell'intervista facendo innervosire me e l'interprete.

Una figura importante e protagonista nel corso delle interviste è stata la moglie, sia nel facilitare la resa dell'intervista, che nell'assumere un ruolo di controllore delle risposte e delle reazioni dei mariti³⁵¹. Mi riferisco sia a qualche ristoratore o gestore di bar che gestisce il locale con la moglie ma, soprattutto, ai lavoratori del porfido. Molte delle loro interviste, infatti, essendo avvenute nei fine settimana erano quasi sempre assistite dalla presenza della moglie.

Considerando il ruolo che la moglie ha avuto rispetto all'intervista ho identificato quattro tipi: la moglie "silenziosa", "facilitatrice", "di controllo" ed "oppositiva". Nel caso delle interviste effettuate ad alcuni giovani cinesi titolari di un proprio locale, come a dei lavoratori del porfido, le mogli sono state una presenza "silenziosa" durante l'intervista. Una figura discreta che, pur rimanendo nella medesima stanza in cui io e l'interprete ci intrattenevamo con il marito o in uno spazio adiacente, non ha interferito né con le mie domande e né con le risposte del marito. Piuttosto la moglie ha messo me e l'interprete a nostro agio, preparandoci il tè o cucinandoci qualcosa da mangiare. In altri casi ancora la moglie si è rivelata una presenza "facilitatrice", poiché ha agevolato la riuscita dell'intervista. Conoscendo meglio l'italiano, oppure il mandarino piuttosto che solo il dialetto, capiva appieno la traduzione dell'interprete o il senso delle mie domande per cui interveniva per spiegare i temi affrontati al marito. In certi casi era lei maggiormente in grado, rispetto al marito, di spiegare aspetti dell'esperienza migratoria di lui per cui, senza esitare, prendeva la parola al posto del coniuge. In certe occasioni, addirittura la moglie è arrivata a sostituire il marito in molte risposte, perché lui era incapace o troppo lento nell'esprimersi appieno. Il ruolo facilitatore della moglie si è espresso anche nella gestione dei bambini che, attratti da me e dall'interprete, si volevano avvicinare a noi per toccare il registratore, le penne oppure solo per sedersi accanto. La loro presenza non mi dava fastidio, per cui permettevo ai bambini di starmi vicino o di arrampicarsi sulle mie gambe. In quel caso, le madri controllavano che i bambini non facessero troppo rumore, ma osservavano in modo scrupoloso la mia reazione verso i figli. Ho notato che il mio atteggiamento di disponibilità verso i bambini ha, spesso, migliorato l'apertura dei coniugi sia verso di me che l'intervista stessa.

In più occasioni, le mogli si sono rivelate anche figure "di controllo" dell'intervista. Pur rimanendo sedute vicino al marito, sorridenti, annuendo e partecipando al dialogo anche con toni scherzosi il loro ruolo è stato di controllo delle affermazioni del marito. Il marito, infatti, rivolgeva lo sguardo e la postura solo verso la moglie come a cercare il suo tacito consenso, relegando me e l'interprete a figure marginali dell'intervista. Se la moglie interveniva, le sue precisazioni non venivano contraddette dal marito; in questi casi era come se l'intervista si svolgesse con due soggetti e non con uno soltanto. In altre situazioni, invece, la moglie ha assunto un ruolo "oppositivo" intervenendo nella comunicazione con voce pacata ma convincente,

³⁵¹ Le stesse interpreti mi hanno aiutato a dare una connotazione al ruolo "controllore" della moglie. Mi hanno spiegato come in casa, spesso, siano le mogli a prevaricare la figura dei mariti poiché gestiscono la famiglia ma anche i beni economici.

oppure con toni alterati, parlando solo in dialetto, bloccando il marito nelle risposte ed esortandolo a non riferirmi determinati particolari. In poche occasioni, è accaduto che il marito azzittisse la moglie rispondendo: “Questa è la mia vita”. Nella maggioranza dei casi, invece, il marito non diceva nulla e si limitava ad abbassare lo sguardo. In quelle occasioni, ho dovuto intervenire coinvolgendo la moglie nell’intervista: le chiedevo di avvicinarsi a me e le ponevo domande inerenti al rapporto con il marito e alla sua vita in Italia (es: il loro incontro e fidanzamento, come era avvenuto il loro matrimonio, come si trovava in Italia e se voleva fare ritorno in Cina, ecc.). In quel modo, notavo che la moglie diventava meno diffidente verso l’intervista e meno rigida verso di me, aprendosi e dimostrando soddisfazione in quanto coinvolta nel dialogo. Per cui mi è capitato che fosse proprio lei ad insistere per offrirci del tè o del cibo durante l’intervista, oppure perché restassimo a mangiare con la famiglia. Se accettavamo, l’apertura era ancora più evidente: il dialogo proseguiva, la confidenza diventava maggiore tantoché entrambi i coniugi brindavano in mio onore. In un caso soltanto, invece, mi è capitato che il ruolo “oppositivo” della moglie sia stato così estremo da arrivare ad interrompere l’intervista urlando in dialetto al marito ed ordinandogli di cacciare me e l’interprete da casa. Da parte sua il marito, che cercava di giustificarsi con la moglie, ci bisbigliava alle sue spalle che ci avrebbe incontrato in un altro luogo. Tuttavia l’intervista non è mai stata effettuata e a nulla sono valsi i miei tentativi e quelli dell’interprete di spiegare la valenza della ricerca alla moglie, che non ha fatto altro che darci le spalle e guardarci con aria minacciosa.

Infine, in soli due casi nella zona della Bassa Valsugana in Trentino, l’intervista è stata influenzata dal “capo comunità locale”. Si tratta di una figura di riferimento per i cinesi che abitano in una medesima area e che avevo incontrato, nei piccoli paesi della Bassa Valsugana, anche durante la mia precedente ricerca (Bressan, 2009). A quel tempo, grazie alle interviste effettuate a degli insegnanti, ho appreso che nei piccoli paesini lungo la Valsugana la figura del “capo comunità” è nota tra i cinesi che ne rispettano il ruolo di controllo e pacificatore in caso di diatribe tra connazionali. Durante un’intervista, dunque, è accaduto che il capo comunità sia entrato nella casa dei coniugi con cui mi stavo intrattenendo assieme all’interprete posizionandosi alle mie spalle, incrociando le braccia e rimanendo in silenzio. La sua presenza ha creato silenzio tra i presenti e l’interprete non sapeva se poteva proseguire. Ho dovuto, quindi, interrompere l’intervista rivolgendomi a questo signore ed invitandolo ad avvicinarsi a noi, ma egli ha preferito uscire di casa e non farvi più ritorno. L’espressione dei due coniugi, rimasti stupiti del fatto che avevo osato rivolgermi al capo comunità, mi ha fatto capire l’importanza di quest’uomo per loro. Inoltre, nel caso descritto in precedenza in cui la moglie ha interrotto l’intervista, mi ha colpito il fatto che due uomini cinesi hanno preceduto l’arrivo mio e dell’interprete facendosi trovare già in casa dell’intervistato. Proprio quei due uomini li avevo notati nel piccolo bar lungo la strada che conduceva all’abitazione del migrante, in cui io e l’interprete ci eravamo fermate per un caffè prima di avvicinarci alla casa dell’intervistato. Ci osservavano con sguardo scrutatore e diffidente, per cui ho capito che sapevano chi eravamo e perché ci trovavamo in zona. Quindi non mi sono stupita quando, appena iniziata l’intervista, hanno cominciato a disturbarci parlando all’intervistato ad alta voce e mostrando uno sguardo compiacente

quando la moglie si è messa ad urlare. In quel caso, ho dedotto che quei due uomini potevano essere emissari del “capo comunità locale” inviati per capire in cosa consistesse la mia ricerca e, vista la loro reazione, per impedire il prosieguo dell’intervista stessa.

6. Il ruolo dell’interprete

Un contributo notevole al presente lavoro di ricerca è stato dato dalle interpreti che mi hanno affiancato durante le interviste, come in alcuni momenti di osservazione partecipante presso le abitazioni degli intervistati in Trentino. Le interpreti che hanno lavorato alla ricerca sono state in totale 8, ma solo 4 si sono dimostrate più assidue nel lavoro divenendo dei punti di riferimento importanti. Senza l’ausilio delle interpreti non avrei potuto condurre il mio lavoro etnografico: in 47 su 56 interviste, infatti, sono stata affiancata dall’interprete; mentre, solo in un caso, è stato il figlio di un lavoratore ad assumere il ruolo di traduttore. In particolare, l’interprete è stata necessaria per tutte le interviste condotte in provincia di Trento, poiché il livello culturale e linguistico dei migranti era molto basso; mentre a Milano, soprattutto tra i ristoratori, la conoscenza dell’italiano era maggiore per cui sono stata affiancata in 22 casi su 30 dall’interprete. E’ da precisare che, pure per quei migranti che avevano una conoscenza medio-bassa dell’italiano, ho preferito lavorare con l’interprete perché il loro livello linguistico non permetteva di sostenere un’intervista in profondità.

A mio parere la presenza dell’interprete ha agevolato la realizzazione delle interviste, poiché la probabilità di accettazione dell’intervista è aumentata in quanto i cinesi potevano esprimersi nella loro lingua. In effetti, come sostiene Esposito (2001), quando la lingua diventa una barriera l’impiego di un interprete risulta fondamentale per raggiungere l’attendibilità dello studio. Dall’altra l’impiego di un traduttore ha inibito alcuni intervistati: di fronte alla presenza di un estraneo che conoscevano per la prima volta e a cui si trovavano a raccontare aspetti personali della loro vita ho osservato che, a volte, rispondevano brevemente o assumevano un atteggiamento di chiusura. Inoltre, io ho lavorato solo con interpreti donne, di età compresa tra i 24 e i 30 anni. Se questo ha agevolato la comunicazione con le donne cinesi, dall’altra ipotizzo che sia stato un elemento che ha impedito agli uomini adulti di parlare liberamente di certi argomenti.

Rispetto al lavoro di ricerca, il ruolo dell’interprete è stato duplice: “facilitatore/risolutivo” o “di filtro/interpretativo”. Questa classificazione deriva combinando due aspetti: il livello di responsabilità e coinvolgimento che l’interprete ha avuto nel corso della ricerca; il livello di competenza linguistica dimostrato durante la traduzione. E’ opportuno, inoltre, considerare tale classificazione rispetto al momento di “pre-intervista” o di “intervista”.

Nel momento di “pre-intervista” il ruolo delle interpreti è stato sempre “facilitatore/risolutivo”, perché erano loro che contattavano via telefono il migrante per fissare l’appuntamento. Come ho già in precedenza, i migranti cinesi intervistati a Milano sono stati quasi tutti incontrati e convinti prima da me a farsi intervistare, anche grazie al supporto di terze persone. Il ruolo delle interpreti è stato, dunque, “facilitatore”

perché hanno fissato l'appuntamento via telefono senza esercitare notevoli pressioni per ottenere l'intervista. Questo ruolo "facilitatore", invece, si è trasformato in "risolutivo" per le interviste effettuate in Trentino. In questo caso l'interprete con cui ho lavorato più a lungo ha svolto un ruolo di svolta per la riuscita della ricerca, perché ha convinto al telefono i migranti di cui avevamo avuto i numeri di telefono da altri intervistati. L'accesso al campo, dunque, l'ho dovuto affidare alla tenacia di questa interprete che ha esercitato pressioni telefoniche ai cinesi, chiamandoli fino a 5-6 volte, dimostrando un'elevata capacità di convincimento.

Proprio dalla fase di accesso al campo ho potuto notare il grado di coinvolgimento che le interpreti avevano rispetto alla ricerca. Prima di iniziare il lavoro, ad ognuna di loro ho spiegato le finalità della ricerca, i contenuti della traccia e come mi aspettavo fosse svolto il lavoro di interpretariato³⁵². Nonostante tutte e 8 le interpreti abbiano espresso consenso su ogni questione, in realtà la difficoltà del campo etnografico ha rivelato il reale coinvolgimento di ognuna di loro. Sia durante la fase di "pre-intervista" che di "intervista", infatti, poche di loro si sono mostrate veramente impegnate. Di fronte alle mie esigenze e tempistiche poche hanno telefonato ripetutamente ai migranti per ottenere l'intervista, oppure hanno insistito durante i colloqui per ricevere risposte dettagliate. In sostanza, io chiedevo alle interpreti di "esporsi" con i loro connazionali: non solo fungere da traduttrici, ma diventare anche "traduttori" delle mie richieste dal punto di vista linguistico e dei contenuti. Non tutte però si sono dimostrate disposte a impegnarsi in tal senso, per cui 4 hanno lasciato l'incarico quasi all'inizio. In particolare, a Milano ho lavorato con 5 interpreti ma in modo efficiente solo con 3; mentre a Trento ho lavorato quasi esclusivamente con un'interprete, perché con le altre 2 il rapporto è stato molto breve. Cambiare interprete ripetutamente, almeno all'inizio e soprattutto a Milano, mi ha permesso di trovare l'equilibrio e di imparare su chi potevo contare solo con il tempo. E' stato importante, comunque, lavorare con più di un'interprete perché la gran parte delle interviste è avvenuta con tempi ravvicinati, per cui dovevo alternare le traduttrici per evitare che si stancassero. Invece a Trento, dopo le incertezze iniziali, il lavoro con un'unica interprete è stato molto soddisfacente ed è proseguito senza problemi. In questo campo etnografico, infatti, non ho avuto bisogno di effettuare una rotazione delle traduttrici perché le interviste non erano ravvicinate ed avvenivano quasi sempre il fine settimana.

In merito al coinvolgimento o meno dell'interprete, a mio parere, esso è imputabile a più fattori. Con il tempo, ho compreso che l'insistenza e la puntigliosità da me richiesta all'interprete si scontrava con la riservatezza che i cinesi hanno verso se stessi e gli altri. Probabilmente, la profondità con cui io affrontavo gli argomenti, portava le interpreti a sentirsi troppo invadenti nella vita dei connazionali. Inoltre, solo 3 su 8 avevano un'esperienza pregressa come interpreti, poiché la maggior parte di loro erano studentesse che per la prima volta si cimentavano in questo ruolo, attratte dall'opportunità economica. Dall'altra, non sempre l'esperienza ha agevolato il coinvolgimento: se da una parte essa poteva garantire un'abitudine alle dinamiche

³⁵² Le interpreti sono state pagate da me e, nel primo incontro che ho avuto con ognuna di loro, si è stabilito che il pagamento avveniva alla fine di ogni intervista.

relazionali dell'intervista, dall'altra è stata altrettanto importante la motivazione e la comprensione che le interpreti avevano verso la ricerca. Nel caso in particolare di 3 interpreti il loro coinvolgimento è stato elevato, dimostrando assiduità e professionalità, cercando con me un confronto sul modo di lavorare e commentando assieme i punti critici. Il legame con il ricercatore, infatti, è altrettanto un aspetto rilevante: se non instauravo con l'interprete un rapporto professionalmente efficiente, basato sull'intesa e sulla collaborazione, per me era molto difficile lavorare. L'intesa con l'interprete era fondamentale nel gestire il colloquio con il migrante: includeva sia come le domande devono essere poste, che l'appoggio comunicativo e relazionale che l'interprete mi forniva nell'ottenere le informazioni.

E' importante sottolineare però che, se le interviste sono state possibili grazie alla figura dell'interprete, dall'altra sono state anche influenzate dalla presenza del traduttore. Per questo, definisco il suo ruolo "di filtro-interpretativo" poiché si tratta di un'influenza sia "verbale" che "non-verbale".

Per influenza "verbale" intendo una traduzione imperfetta, perché il livello di conoscenza della lingua italiana da parte dell'interprete non era elevato. Questo mi costringeva a fermare l'interprete, a chiedere spiegazioni sulla risposta data e a riformulare la domanda. Inoltre, poteva capitare che l'interprete commettesse errori sui termini specifici poiché non ne conosceva il significato esatto in italiano. Questo portava spesso la traduttrice a bloccarsi, generando un vuoto comunicativo tra me e l'intervistato. Per cui dovevo spiegare all'interprete il termine che non comprendeva, mantenendo un atteggiamento pacato e sorridente. Era importante, infatti, che non perdessi la calma o che non mi mostrassi nervosa nei confronti dell'intervistato. Verso quest'ultimo cercavo di rivolgere sempre lo sguardo perché non si sentisse escluso dall'interruzione e, ad un tempo, rasserenavo l'interprete imbarazzata. Indubbiamente, gli errori di traduzione da parte dell'interprete e la mia difficoltà di comprensione di alcuni passaggi sono stati un reale ostacolo alla comunicazione con il migrante, ma comuni a quelli rilevati da altri studiosi che hanno condotto ricerche etnografiche (Esposito, 2001). Come sostiene Twinn però (cit. in Esposito, 2001), in merito alle sue ricerche basate su interviste in inglese a migranti cinesi, i risultati di un'intervista dipendono molto anche dall'abilità del ricercatore nell'"attenuare" la difficoltà di traduzione dell'interprete. In effetti, mi sono resa conto che il risultato delle interviste ha dipeso molto dalla mia capacità di comprendere i contenuti delle risposte riportati dall'interprete e dall'abilità di relazionarmi con l'interprete stessa. Infine, è da considerare un ulteriore aspetto che diventa evidente, soprattutto, nell'analisi delle interviste e nella redazione del testo. Mi riferisco al fatto che nella traduzione le interpreti erano solite effettuare un passaggio comunicativo dalla prima persona alla terza. Per cui, alcune volte traducevano come se fosse il migrante a parlare (es: "io sono partito da...") ma, nella maggior parte dei casi, mantenevano la terza persona (es: "lui o lei ha detto che...").

Un altro problema è stata l'anticipazione delle domande durante l'intervista: un rischio corso, soprattutto, dalle interpreti che mi hanno seguito per più tempo. Conoscendo bene la traccia, infatti, succedeva che a volte mi anticipassero nelle domande. Questo accadeva anche perché volevano ridurre il tempo dell'intervista stessa

che, infatti, aveva una durata media di 2 ore e mezza ma in molti casi ha raggiunto le 4 ore. Pertanto dovevo riprendere con tatto l'interprete, ricordandole che non mi doveva anticipare sulla consequenzialità della traccia. Un altro aspetto era l'interpretazione delle mie domande da parte dell'interprete, per cui lei non traduceva perfettamente ciò che chiedevo. Questo errore in parte lo capivo ascoltando la traduzione in cinese, poiché in questi due anni ho iniziato a studiare la lingua cinese per cui mi sono abituata a certi suoni e a comprendere, anche istintivamente, la traduzione di domande della traccia particolarmente complesse. Pertanto se pensavo che alcuni concetti non erano stati tradotti in modo corretto fermavo l'interprete, chiedevo spiegazioni fino a chiederle di riformulare la domanda. Inoltre poteva capitare che l'interprete, invece di tradurre ciò che il migrante aveva detto, ne "interpretasse" la risposta. Questo lo capivo da come la risposta stessa veniva tradotta e dalla brevità con cui l'interprete la riassumeva. In quel caso chiedevo all'interprete di ripetermi la frase, articolandola meglio senza perdere alcuna informazione.

Il ruolo "di filtro-interpretativo" del traduttore durante la conduzione delle interviste è stato anche non-verbale. Non tutte le interpreti hanno assunto un atteggiamento aperto e di cordialità con i migranti incontrati, quanto piuttosto freddo e distaccato, che a volte esprimevano pure nei miei confronti. Sinologi di mia conoscenza mi hanno spiegato che, le interpreti che assumevano un atteggiamento di distacco durante le interviste, lo facevano perché si sentono molto diverse dai migranti del Zhejiang o Fujian. In quanto studentesse universitarie, oppure donne sposate ad italiani inserite nell'ambito scolastico o universitario in Italia, sanno di appartenere ad una classe sociale più elevata rispetto ai migranti del Sud della Cina. Questo aspetto viene ulteriormente accentuato se le interpreti provengono da Shanghai e Pechino, poiché i cinesi del Nord tendono ad essere molto critici verso i cinesi del Sud. Inoltre, il loro atteggiamento distaccato nei miei confronti, poteva essere dovuto al fatto che io mi dimostravo aperta e ben disposta verso il migrante. Al contrario, invece, ho potuto appurare che le interpreti che provenivano dal Zhejiang, emigrate da sole o con la famiglia anni fa, erano più comprensive e in maggiore ascolto verso i connazionali poiché avevano alle spalle la medesima esperienza migratoria.

Inoltre, alcune interpreti erano infastidite da certe domande invasive che ponevo (es: inerenti ai debiti, ai soldi chiesti ai familiari, alla condizione contrattuale, ai rapporti personali, ecc.). Per cui il loro atteggiamento era poco collaborativo durante l'intervista, non traducendo in modo approfondito le mie domande e le risposte stesse degli intervistati e costringendomi a chiedere più volte spiegazioni. Pure il loro atteggiamento non-verbale, la cui importanza nella ricerca qualitativa è ben sottolineata da Dunbar e colleghi (2002), era improntato su una chiusura corporea, non guardando né me né il migrante in viso e preferendo girare il volto verso la porta o la finestra nel corso dell'interpretariato. Ad un tempo, queste ragazze erano stupite per la naturalezza con cui io trattavo certi argomenti e per la mia apertura verso il migrante. Pertanto, se io prolungavo l'intervista con ulteriori domande, la reazione di qualcuna di loro era di evidente seccatura.

Al contrario, quando ho lavorato con interpreti che comprendevano il percorso migratorio dei soggetti, l'intervista e le osservazioni etnografiche si sono svolte in un

clima di totale collaborazione. L'interprete diventava la mia spalla: il suo atteggiamento era rilassato e non rigido, aperto e non chiuso, disposto al dialogo e non alla riservatezza. In svariate occasioni, mi è capitato che le interpreti più collaborative assumessero un atteggiamento di difesa verso l'intervista, sollecitando l'intervistato a rispondere correttamente alle mie domande e ricordandogli che si trattava di una ricerca scientifica che meritava risposte accurate.

7. Il mio ruolo come ricercatore

Nella conduzione della ricerca il mio ruolo come ricercatore è stato un elemento altrettanto fondamentale per il compimento di questo studio. Come ho già sottolineato, nel corso della ricerca vi sono state varie difficoltà che ho affrontato e alcuni elementi della mia persona mi hanno aiutato ad adeguarmi al campo etnografico reagendo nel modo più consono alle varie situazioni.

Come affermano Warren e Rasmussen (2001), le donne sono propense all'interazione e alla relazione e questo le facilita nel loro ruolo di *field researchers* (ivi: 23). In effetti, la mia capacità di adattamento e tolleranza alle modalità comunicative dei migranti cinesi, è stato un elemento chiave per effettuare sia le interviste che i momenti di osservazione etnografica.

Alcuni comportamenti dei cinesi, infatti, tipici nella loro cultura possono indisporre il ricercatore: la loro abitudine ad urlare quando parlano o di sputare di frequente, tantoché nelle case cinesi è normale la presenza di una sputacchiera nei luoghi comuni; oppure il ruttare in faccia alle persone non solo quando parlano ma, soprattutto, quando mangiano poiché ciò indica l'apprezzamento del cibo. Inoltre durante le interviste più di una volta io e l'interprete ci siamo trovate, soprattutto con i migranti nel settore del porfido, a dover tollerare alcuni loro comportamenti che ci lasciavano interdette. Mi riferisco al pulirsi le unghie dei piedi, il mettersi le mani nei piedi o nel naso, il passare l'unghia lunga del mignolo destro nelle orecchie o il tossire a bocca aperta spruzzandoci la saliva addosso. Per di più, molti dei lavoratori del porfido erano soliti fumare e spesso ci fumavano in faccia. L'odore che ci arrivava addosso era un misto di fumo e alito pesante, dovuto ad una dentatura cariata ed annerita.

Se pur questi atteggiamenti sono stati molto indisponenti, gli informatori parte del mio campo etnografico e le interpreti stesse, mi hanno fatto notare la mia capacità di superare il comportamento indisponente dei cinesi e di cercare con loro una relazione comunicativa reale. Se pur mi trovassi a svolgere l'intervista in ambienti diversi, questa mia attitudine mi ha portato ad entrare in relazione con i migranti stabilendo in breve tempo un dialogo. Chi mi ha osservato dall'esterno mi ha fatto notare che, durante i momenti di interazione con il migrante e di intervista, ho dimostrato un'elevata capacità di comprensione dei racconti di vita delle persone incontrate. Da qui sono riuscita ad instaurare, come ho già accennato prima, con molti di loro un rapporto forte che ha sorpreso pure le interpreti. In questa relazione empatica mi sono permessa di "dare affetto" ai migranti, toccando loro un braccio o le mani mentre mi raccontavano episodi delicati della loro vita, oppure abbracciandoli alla fine dell'intervista. In questo modo,

ho potuto superare le barriere relazionali e le diffidenze iniziali di alcuni di loro, come dei loro stessi familiari.

Altri quattro elementi della mia persona che considero importanti sono: l'età, la mia fisicità, l'esperienza professionale e la provenienza familiare. In merito alla mia età è opportuno sottolineare che ho svolto il campo etnografico dai 36 anni ai 37 e mezzo. Il fatto di essere una donna e non una giovane ragazza mi ha aiutato moltissimo nel conquistarmi il rispetto degli interlocutori cinesi. Mi trattavano per quella che ero: una persona adulta e ciò ha facilitato il loro aprirsi nei miei confronti, senza sottovalutarmi con un atteggiamento di superiorità verso di me.

Un secondo aspetto è la mia fisicità. Quando l'intervista si è rivelata difficile perché, soprattutto nel caso del maschio cinese, vi era poca collaborazione da parte del migrante oppure venivo affrontata con un atteggiamento di sfida il mio fisico robusto mi ha aiutato nell'interazione. Gli uomini cinesi sono, in genere, piccoli e magri pertanto, quando alzavano la voce in modo polemico urlandomi addosso per le mie domande che giudicavano invadenti o perché volevano scatenare con me la polemica, la mia fisicità non esile mi ha aiutato a sentirmi protetta soprattutto se lo scontro verbale avveniva in piedi. Inoltre, mi ha anche aiutato a sentirmi più rispettata: di fronte ad una donna con una fisicità robusta e che, per giunta rappresentava l'ambiente universitario per loro di notevole importanza, l'immagine che davo era quella di una persona da rispettare. Per cui ho notato più volte che i maschi e le femmine di età adulta assumevano un atteggiamento di rispetto, unito ad ossequio nei miei confronti.

Dall'altra, come Warren e Rasmussen (2001) mettono in evidenza, il rischio per una donna che opera come ricercatrice in un campo etnografico prevalentemente maschile è di essere percepita come sessualmente provocante. Se da un lato questo le permette di ottenere maggiori informazioni da parte degli uomini, dall'altro la porta ad essere considerata una minaccia da parte delle donne. In effetti, proprio la mia fisicità robusta mi ha portato ad essere sessualmente attraente quando ho effettuato alcune interviste a maschi cinesi nel settore della ristorazione e, soprattutto, nel distretto del porfido. Da una parte, ho notato che il fatto di essere donna mi facilitava nel porre le domande ai maschi rispetto che alle femmine: bastava solo che io modificassi il tono della voce e assumessi un atteggiamento rilassato nel porre le domande, che il maschio che avevo di fronte si apriva sorridendomi e mostrandosi disponibile nel rispondermi. Alcuni uomini hanno oltrepassato il confine della riservatezza, tipico dei rapporti tra uomo e donna nella cultura cinese, arrivando a pormi osservazioni o battute di fronte alle quali reagivo con un sorriso, discostandomi in modo diplomatico. Per esempio, mi dicevano: "Che bella donna! Come mai non è sposata donna così?". In taluni casi i loro sguardi erano imbarazzanti per me, poiché erano attenti più alla mia fisicità che alle mie domande. Alcuni di loro, dopo l'intervista, mi sono venuti vicino contenti di scattare una foto con me e approfittandone per stringermi il braccio o il fianco.

Lo stesso atteggiamento riservato l'ho adottato verso gli informatori incontrati nel distretto del porfido. Rispetto al settore della ristorazione, in questo ambiente è stato più facile essere bersaglio di attenzioni maschili poiché prevalentemente maschile. In effetti, quando mi spostavo in cava con qualche artigiano oppure con il sindacalista della CGIL, gli occhi puntati dei trattoristi e dei cubettisti di nazionalità differenti erano

evidenti. Da parte degli operai che mi vedevano di frequente, in più occasioni, ho notato atteggiamenti ammiccanti nei miei confronti congiunti a varie battute. Per esempio, mi dicevano: “Oggi che ti vedo sto meglio”, “Usciamo qualche sera? Ti vengo a prendere? Guarda che sessualmente ti farei stare bene. Tutte le donne me lo dicono!”. Un artigiano mi ha perfino proposto di accompagnarmi in cava di notte con il camion. Ha giustificato la sua proposta spiegandomi che mi voleva mostrare, come certi laboratori posti in luoghi addentro le cave, lavorino ininterrottamente ma io ho rifiutato. Infine, uno degli informatori con cui ho maggiormente legato durante il campo etnografico nel distretto, alla fine della mia ricerca mi ha rivolto esplicite proposte sessuali ricevendo il mio categorico rifiuto.

Altri due elementi che considero importanti nella mia esperienza di etnografa, in un campo in gran parte maschile, è l'esperienza precedente che avevo come ricercatore. Tale esperienza è stata variegata, poiché ho lavorato nel settore criminologico occupandomi di reati violenti sui minori, criminalità organizzata, migrazioni illegali e reati informatici. A questa esperienza, si è aggiunta quella iniziale sulle migrazioni cinesi grazie alla ricerca sulla presenza cinese in Trentino Alto Adige e Lombardia svolta per il Centro Martino Martini per i Rapporti Culturali Europa-Cina. Questo mio back-ground da ricercatore, impegnato su temi sensibili, mi ha aiutato notevolmente nel condurre le interviste. Mi ha permesso di affrontare con tatto e consapevolezza argomenti delicati (es: il pagamento di servizi illeciti per migrare, le condizioni lavorative e contrattuali), rapportandomi con calma e rispetto verso il migrante durante l'intervista. Ad un tempo, mi ha consentito di affrontare il campo etnografico con una certa sicurezza e scioltezza, tenendo ben presente la necessità di salvaguardare me stessa e le interpreti che lavoravano con me da eventuali pericoli. Di fronte a situazioni poco sicure nelle quali mi sono trovata sono riuscita a mantenere la calma, ad impormi con il migrante, a far capire all'interprete che su di me poteva contare dimodoché potessimo entrambe mantenere la situazione sotto controllo. L'esperienza professionale come ricercatore mi ha aiutato ad affrontare la ricerca etnografica con consapevolezza dei limiti oltre i quali non mi dovevo spingere e dei confini che, nelle relazioni con gli altri, non dovevo superare.

Infine, il fatto di essere cresciuta in una famiglia veneta e laboriosa, dedita al lavoro ogni giorno della settimana, è stato un back-ground culturale che ha accorciato di molto le distanze con le storie dei migranti incontrati. Li capivo perfettamente nella loro volontà sfrenata di lavorare, guadagnare, risparmiare per creare opportunità imprenditoriali di cui tutta la famiglia ne possa beneficiare. Non c'è molta differenza tra il pensiero di un migrante del Zhejiang e quello di un lavoratore veneto. In particolare, le vicende dei lavoratori del porfido le ho vissute con particolare coinvolgimento, come il settore stesso di cui sono rimasta affascinata. Una motivazione importante alla base di questo mio interesse è il fatto di avere avuto un padre che ha lavorato, per più di 20 anni, come artigiano edile. Le sue mani ruvide e piene di calli, i suoi pantaloni sporchi di calce e cemento, la sua schiena curva a forza di stare piegato e i suoi attrezzi, pesanti e sporchi, sono tutti elementi che ho ritrovato nei cinesi incontrati. Mentre effettuavo le interviste ai cubettisti riconoscevo il lavoratore del settore edilizio che ho ben conosciuto sin da bambina. Quel lavoratore che si spacca la schiena per guadagnarsi da

vivere sotto ogni intemperia e, se è artigiano, che ha tante difficoltà a riscuotere il credito a fine mese. Il vissuto di mio padre mi ha aiutato a non sorprendermi di fronte alle storie dei lavoratori del porfido soprattutto quando mi raccontavano, quasi con incredulità, dei loro finanziari problemi quotidiani. Il vissuto di mio padre è stato un bagaglio prezioso, che mi ha aiutato a trovare la giusta chiave relazionale ed interpretativa con i migranti cinesi nel settore lapideo. Per esempio, durante un'intervista un lavoratore del porfido mi ha chiesto come mai io fossi così appassionata al settore. Gli ho spiegato il motivo e, dopo che lo ha appreso, mi ha sorriso soddisfatto annuendo, versandomi dell'altro té nella tezza e chiedendomi di restare a cena con la sua famiglia.

Tab. 6 *Migranti cinesi intervistati nel settore della ristorazione*

Lavoratori Dipendenti					
Cognome - Nome	Età	Anni in Italia <i>al momento dell'intervista</i>	Status	Zona di provenienza	Occupazione attuale
Fabrizio	20 anni	12 anni	Single	Yuhu (Wenzhou), Zhejiang	Cameriere
Xu Dan	22 anni	1 anno	Single	Fuzhou, Fujian	Sushi man
Zhu Qiming	22 anni	2 anni	Single	Wenzhou, Zhejiang	Aiuto cuoco
Zheng Huan	22 anni	1 anno	Single	Wenzhou, Zhejiang	Cameriera
Antonio	23 anni	4 anni	Single	Wenzhou, Zhejiang	Sushi man, r. italiano
Marianna	25 anni	7 anni	Single, madre di un figlio	Fuzhou, Fujian	Cameriera
Chen Ting	25 anni	1 anno	Single	Fuzhou, Fujian	Cameriera, r. italiano
Wang Chen	26 anni	1 anno	Single	Qingtian, Zhejiang	Cameriere
Wei Andong	27 anni	3 anni	Single	Wenzhou, Zhejiang	Aiuto cuoco
Zhou Yankun	27 anni	3 anni	Single	Wenzhou, Zhejiang	Cameriere
Liu Xiujuan	27 anni	5 anni	Coniugata	Wenzhou, Zhejiang	Cameriera, r. italiano
Wei Zheng	27 anni	2 anni	Single	Wenzhou, Zhejiang	Lavapiatti, r. italiano
Luca	28 anni	6 anni	Coniugato, padre di un figlio	Wenchen, Zhejiang	Cuoco
Zhu Xueliang	29 anni	3 anni	Coniugato, madre di un figlio	Wenzhou, Zhejiang	Cameriera
Giorgia	29 anni	3 anni	Coniugata, madre di una figlia	Rui'an, Zhejiang	Lavapiatti, Cameriera
Luo Wencheng	30 anni	1 anno	Single	Liu'an, Zhejiang	Aiuto cuoco
Lin Feng	32 anni	3 anni	Coniugato, padre di un figlio	Wenzhou, Zhejiang	Aiuto cuoco, r. italiano
Chen Yichen	32 anni	10 anni	Single	Wenzhou, Zhejiang	Aiuto cuoco, r. italiano
Grazia	35 anni	8 mesi	Coniugata, madre di un figlio	Hanzhou, Zhejiang	Cameriera
Wu Xiaodong	40 anni	5 anni	Divorziato, padre di un figlio	Lucheng (Wenzhou), Zhejiang	Cuoco

Lavoratori Autonomi					
Cognome - Nome	Età	Anni in Italia <i>al momento dell'intervista</i>	Status	Zona di provenienza	Occupazione attuale
Lara	23 anni	10 anni	Single	Qingtian (Wenzhou), Zhejiang	Co-gestisce il bar con il fratello
Giorgio	26 anni	23 anni	Coniugato, padre di un figlio	Wenzhou, Zhejiang	Ristoratore
Sheng Chao	26 anni	21 anni	Coniugato, padre di un figlio	Huishan, Zhejiang	Co-gestisce il bar con la moglie
Alberto	30 anni	Nato in Italia	Coniugato, padre di due figli	Genitori originari di Rui'an (Wenzhou)	Ristoratore
Wang Guoqiang	32 anni	Nato in Italia	Coniugato	Padre di Hong Kong e madre italiana	Ristoratore
Chiara	36 anni	28 anni	Coniugata, madre di due figli	Yuhu (Wenzhou), Zhejiang	Ristoratrice
Michele	36 anni	18 anni	Coniugato, padre di tre figli	Wenzhou, Zhejiang	Co-gestisce il bar con la moglie
Ma Li	46 anni circa	30 anni	Coniugata, madre di due figli	Wenzhou, Zhejiang	Ristoratrice
Zeng Yang	46 anni	20 anni	Divorziata, madre di due figli	Wenzhou, Zhejiang	Manager
Zhou Lan	52 anni	28 anni	Coniugato, padre di due figli	Wenchen, Zhejiang	Ristoratore

Tab. 7 Migranti cinesi intervistati nel distretto del porfido

Lavoratori Dipendenti					
Cognome - Nome	Età	Anni in Italia <i>al momento dell'intervista</i>	Status	Zona di provenienza	Occupazione attuale
Xu Xingjin	23 anni	5 anni	Single	Wenchen, Zhejiang	II lavorazione, d. macedone
Wang Long	30 anni	5 anni	Coniugato, padre di un figlio	Wenzhou, Zhejiang	II lavorazione, d. italiana
Zhou Jiawei	30 anni	12 anni	Coniugato, padre di due figli	Dicin, Zhejiang	II lavorazione, d. macedone
Huang Dawei	30 anni	12 anni	Coniugato, padre di tre figli	Yufu (Wenzhou), Zhejiang	Posa in opera, d. italiana
Ou Yang	32 anni	6 anni	Coniugato, padre di un figlio	Yu Hanag, Zhejiang	II lavorazione, d. macedone
Guo Jin	33 anni	4 anni	Coniugato, padre di un figlio	Hangzhou, Zhejiang	II lavorazione, d. marocchina
Li Yanzhi	35 anni	13 anni	Coniugato, padre di tre figli	Wenzhou, Zhejiang	II lavorazione, d. marocchina
Zhou Huguo	35 anni	13 anni	Coniugato, padre di tre figli	Wenzhou, Zhejiang	Posa in opera, d. italiana
Yang Jiehui	35 anni	5 anni	Coniugato	Wenzhou, Zhejiang	II lavorazione, d. marocchina
Deng Jianguo	39 anni	12 anni	Coniugato, padre di due figli	Fujian	Posa in opera, d. italiana
Jin Zaixian	39 anni	9 anni	Coniugato, padre di due figli	Wenzhou, Zhejiang	Posa in opera, d. italiana
Chen Kun	41 anni	7 anni	Coniugato, padre di un figlio	Wenzhou, Zhejiang	Posa in opera, d. cinese
Zhao Qiang	42 anni	9 anni	Coniugato, padre di tre figli	Wenchen, Zhejiang	II lavorazione, d. macedone
Qian Hejun	43 anni	8 anni	Coniugato, padre di un figlio	Wenchen, Zhejiang	II lavorazione, d. macedone
Sun Kuang	44 anni	6 anni	Coniugato, padre di un figlio	Zilian, Fujian	Posa in opera, d. italiana
Wu Jin	44 anni	10 anni	Coniugato, padre di due figli	Wenzhou, Zhejiang	I lavorazione, d. italiana
Zheng Zhuozhuo	48 anni	5 anni	Coniugato, padre di un figlio	Hucan, Zhejiang	II lavorazione, d. cinese
Hu Jiahao	48 anni	6 anni	Coniugato, padre di due figli	Qingtian, Zhejiang	Posa in opera, d. cinese
Hu Jian	50 anni	12 anni	Coniugato, padre di due figli	Fujian	Posa in opera, d. italiana
Chen Yaolang	59 anni	12 anni	Coniugato, padre di due figli	Fucien, Fujian	II lavorazione, d. italiana

Lavoratori Autonomi					
Cognome - Nome	Età	Anni in Italia <i>al momento dell'intervista</i>	Status	Zona di provenienza	Occupazione attuale
Lu Binbin	36 anni	10 anni	Coniugato, padre di tre figli	Wenzhou, Zhejiang	Artigiano – Il lavorazione
Mao Shaofeng	38 anni	13 anni	Coniugato, padre di cinque figli	Wenzhou, Zhejiang	Artigiano – Posa in opera
Wu Zhenhai	43 anni	11 anni	Coniugato, padre di due figli	Yuhu (Wenzhou), Zhejiang	Artigiano – Posa in opera
Hu Chenglong	45 anni	11 anni	Single, padre di un figlio	Wenzhou, Zhejiang	Artigiano – Posa in opera
Liang Tianling	51 anni	12 anni	Coniugato, padre di due figli	Qing, Zhejiang	Artigiano – Il lavorazione
Wang Pei	52 anni	10 anni	Coniugato, padre di due figli	Wenzhou, Zhejiang	Artigiano - Il lavorazione

APPENDICE FOTOGRAFICA

Foto 1. *Annunci di lavoro in lingua cinese, quartiere Paolo Sarpi a Milano*



Foto 2. *Ristorante cinese che propone cucina “fushion”*



Foto 3. *Arredamento interno del ristorante cinese “fushion”*



Foto 4. *Particolarità dell'arredamento del ristorante cinese “fushion”*

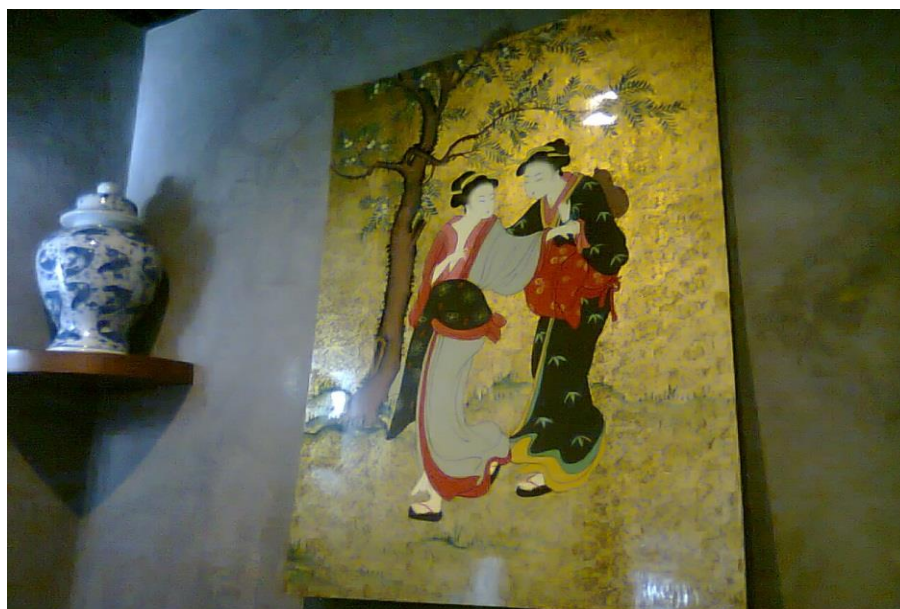


Foto 5. Dettaglio di una pietanza della cucina “fushion” (1)



Foto 6. Dettaglio di una pietanza della cucina “fushion” (2)



Foto 7. Ristorante cinese esempio di un'impresa “manageriale”, Milano (1)



Foto 8. Ristorante cinese esempio di un'impresa “manageriale”, Milano (2)

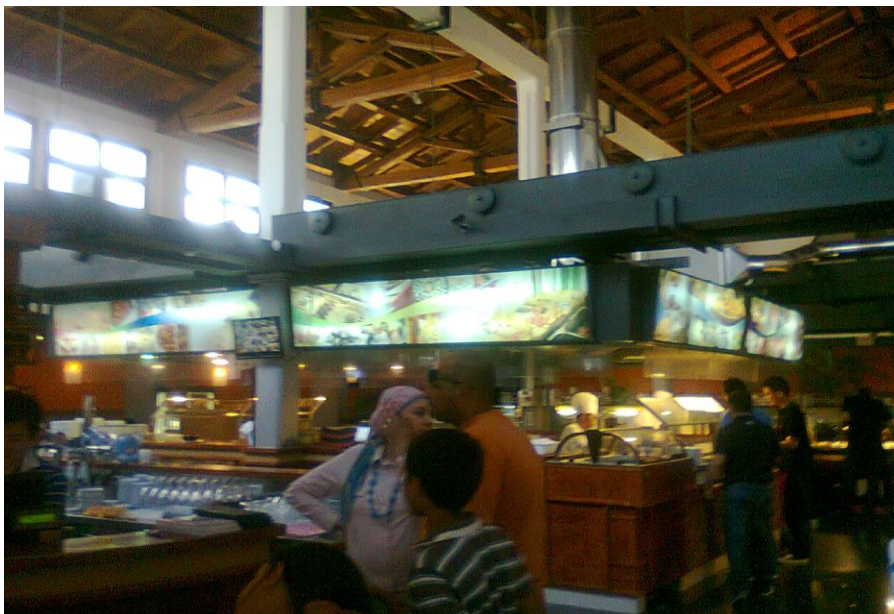


Foto 9. Entrata del Centro Studi sulla Diaspora dei Wenzhounesi nel Mondo, Wenzhou (Cina)



Foto 10. Insegna esterna al Centro Studi, Wenzhou (Cina)



Foto 11. Mappa sulle migrazioni dei Wenzhounesi nel mondo, Wenzhou (Cina)



Foto 12. Pannello con la distribuzione dei Wenzhounesi nei singoli paesi, Wenzhou (Cina)

洲名	国家(地区)	人数	洲名	国家(地区)	人数
亚洲	香港	22	欧洲	丹麦	8
亚洲	澳门	4	欧洲	比利时	4
亚洲	日本	10	欧洲	卢森堡	9
亚洲	缅甸	6	欧洲	奥地利	6
亚洲	新加坡	3	欧洲	斯洛文尼亚	2
亚洲	越南	2	欧洲	南联盟	1
亚洲	韩国	1	欧洲	瑞士	1
亚洲	尼泊尔	1	欧洲	爱尔兰	1
亚洲	柬埔寨	1	欧洲	克罗地亚	8
亚洲	阿联酋	5	欧洲	土耳其	1
欧洲	意大利	8443	欧洲	俄罗斯	5
欧洲	西班牙	1667	大洋洲	澳大利亚	41
欧洲	法国	6134	大洋洲	新西兰	5
欧洲	葡萄牙	607	美洲	美国	199
欧洲	荷兰	421	美洲	加拿大	6
欧洲	匈牙利	17	南美洲	巴西	121
欧洲	希腊	562	南美洲	苏里南	17
欧洲	罗马尼亚	15	非洲	尼日利亚	6
欧洲	德国	100	非洲	埃及	5
欧洲	乌克兰	10	非洲	赤道几内亚	2
欧洲	英国	14			
合计	18506人				

注：亚洲 55 人（其中香港 22 人，澳门 4 人），欧洲 18049 人，美洲 205 人，南美洲 138 人，大洋洲 46 人，非洲 13 人。

郭仕祺，1965年出生于塘下镇。毕业于广州独资创办“喜阳皮革制品厂”并设“彼乐斯皮具公司”。经营皮具；2002年在广州独资创办“喜阳皮革制品厂”并设“彼乐斯皮具公司”。1989年参担任“法国华侨华人会”常委，2001年担任“法国华人青年企业家协会”副会长。

陈立志，1968年生于塘下镇陈宅村。毕业于瑞安市三中，1990年定属于法国。他在法先开设皮革工场，后兼经营服装与首饰批发。陈先生他社会活动能力强，积极参加法国华侨华人会活动，他为促进中法文化交流活动。主动捐资。应中央侨联的邀请，参加2006年春节茶话会与外交部召开的座谈会。2005年，他当选为“法国华侨华人会”副主席。

陈晓锋，1971年出生于塘下镇凤渡村。瑞安市三中高中毕业，1989年8月出国法国定居。在法国先办箱包加工场，后经营业务扩大发展为箱包公司。曾任“法国华侨青年协会”秘书长，后转任法国法华工商联合会副会长。

2、意大利社团侨领简介

意大利是镇籍华侨最多的国家，与镇籍侨胞有关并且具有一定影响的社团有5个。任会长、副会长职务的有9人。

赵维新，1957年8月25日出生于塘下镇塘下北街72号。1990年侨居意大利普拉托市。在意大利先后开设：服装加工公司、餐馆、酒吧、缝纫机设备等工商业。自2000年起，赵先生曾任：“意大利华商总会普拉托商会”副会长，“意大利华商总会（罗马）”常务副会长。他在任期间，曾接待过党和国家领导人：江泽民、朱镕基、李岚清、温家宝、李肇星，并合影留念。

余成锋，1963年生于塘下镇北堡村。1990年赴荷兰，后转道意大利定居，在西西里岛经商，以批发为主业。余先生在西西里岛侨胞中威望很高，当选为“西西里岛华人联谊会”会长。

董邦云先生在意大利普拉托开设的“香港大酒楼”宴会厅

董邦云先生在意大利普拉托开设的“香港大酒楼”宴会厅

董邦云先生在意大利普拉托开设的“香港大酒楼”宴会厅

董邦云先生在意大利普拉托开设的“香港大酒楼”宴会厅

王岩木先生的女王爱莲在荷兰开设的“江园酒楼”

郑祝望先生在西班牙开设的“国际大酒楼”

Foto 15. *Cava di Fornace (Trento): dettaglio sugli scalini di un fianco della montagna risultato di anni di escavazione*



Foto 16. *Cava di Fornace (Trento): dettaglio sul fianco della montagna erosa dall'escavazione*



Foto 17. *Cava di Fornace (Trento): dettaglio sui cantieri per la I e II trasformazione*



Foto 18. *Cava di Fornace (Trento): Macchina per la I trasformazione*



Foto 19. *Cava di San Mauro (Trento): operaio intento alla I trasformazione*



Foto 20. *Cava di Fornace: macchina per la II trasformazione*



Foto 21. *Laboratorio a Trento: macchina per la II trasformazione*



Foto 22. *Laboratorio per la II trasformazione a Camparta: dettaglio di uno strumento utile per il taglio dei cubetti*



Foto 23. *Laboratorio per la II trasformazione a Trento: un lavoratore autonomo controlla il taglio dei cubetti*



Foto 24. *Laboratorio per la II trasformazione: contenitori ad imbuto che raccolgono il grezzo destinato alla lavorazione, cava di Camparta (Tn)*



Foto 25. *Laboratorio per la II trasformazione: scivoli retrostanti da cui fuoriescono le pietre lavorate, cava di Camparta (Tn)*



Foto 26. *Cava di Fornace (Trento): dettaglio di montagna erosa dall'escavazione, adiacente ad un blocco di pietra destinato per la volata*



Foto 27. Cava di Fornace (Trento): titolare di una ditta di escavazione che sta preparando i dispositivi per la volata



Foto 28: Cava di Fornace (Trento): dettaglio dell'esplosivo



Foto 29. *Cava di Fornace (Trento): il momento della volata (1)*



Foto 30. *Cava di Fornace (Trento): il momento della volata (2)*



Foto 31. *Io e uno dei lavoratori cinesi del porfido dopo l'intervista*



Foto 32. *Cava di Albiano (Trento): io e un lavoratore autonomo in un piazzale di un laboratorio per la II trasformazione*



Foto 33. Io e uno dei lavoratori cinesi del porfido dopo l'intervista (2)



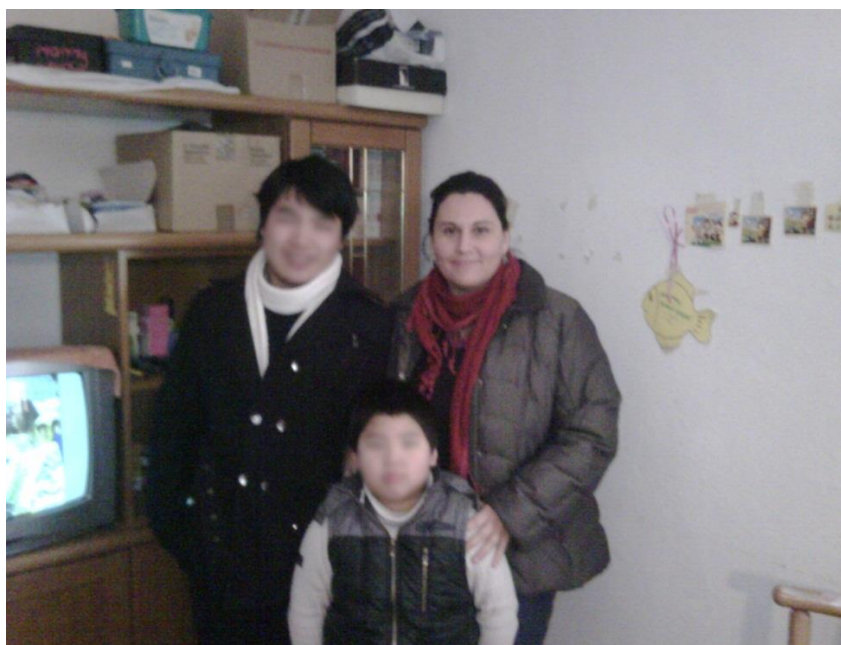
Foto 34. Momenti dell'etnografia: i coniugi Zhou sul divano dopo aver cenato con me e l'interprete a casa loro un sabato sera



Foto 35. *Momenti dell'etnografia: la cena a casa dei coniugi Zhou*



Foto 36. *Io e un intervistato e suo fratello*



BIBLIOGRAFIA

- Aldrich, H., Cater, J., Jones, T., Mc Evoy, D., Velleman, P.
 1985 *Ethnic residential concentration and the protected market hypothesis*, in «Social Forces», Vol. 63, n. 4, pp. 996-1009
- Aldrich, H., Waldinger, R., Ward, R.
 1990 *Ethnic entrepreneurs: immigrant in industrial societies*, London and New Delhi, Sage, Newbury Park
- Aldrich, H., Waldinger, R.
 1990 *Ethnicity and entrepreneurship*, in «Annual Reviews of Sociology», Vol. 16, p. 111-135
- Aldrich, H.
 2005 *Entrepreneurship*, in «The Handbook of Economic Sociology», (a cura di) N.J. Smelser e R. Swedberg, Princeton University Press, pp. 451-471
- Ambrosini, M.
 1999 *Utili invasori. L'inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro italiano*, Milano, Franco Angeli
 2003 *Per un inquadramento teorico del tema : il modello italiano di immigrazione e le funzioni delle reti etniche*, in La Rosa, M., Zanfrini, L. (a cura di), *Percorsi migratori tra reti etniche, istituzioni e mercato del lavoro*, Milano, Franco Angeli, pp. 9-23
 2004 *Gli immigrati nelle attività indipendenti: interpretazioni a confronto*, Working Paper FIERI-Crocevia, Novembre, Genova, Forum internazionale ed europeo di ricerche sull'immigrazione, pp. 2-17, disponibile su <http://www.dare.uva.nl/>
 2005 *Sociologia delle migrazioni*, Bologna: Il Mulino
 2006 *Delle reti e oltre: processi migratori, legami sociali e istituzioni*, Working paper, del Dipartimento di studi sociali e politici, disponibile su <http://www.sociol.unimi.it>
 2008a *Mobilità e intraprendenza attraverso i confini. Il transnazionalismo economico dei migranti*, in Colasanto, M., Zucchetti, E., *Mobilità e transizioni nei mercati del lavoro locali*, Milano: Franco Angeli
 2008b *Un'altra globalizzazione. La sfida delle migrazioni transnazionali*, Bologna: Il Mulino
 2009 *Intraprendere tra due mondi. Il transnazionalismo economico degli immigrati*, Bologna: Il Mulino
- Ambrosini, M., Abbatecola, E.
 2004 *Immigrazione e metropoli*, Milano: Franco Angeli
- Ambrosini, M., Boccagni, P.
 2004 *Protagonisti inattesi. Lavoro autonomo e piccole imprese tra i lavoratori stranieri in Trentino*, Provincia Autonoma di Trento
- Ambrosini, M., Boccagni, P., Piovesan, S.
 2011 *L'immigrazione in Trentino. Rapporto annuale*, CINFORMI (Centro Informativo per l'immigrazione), Provincia Autonoma di Trento

- Andreotti, A.
2009 *Che cos'è il capitale sociale*, Roma: Carrocci Editore
- Ang, S., Bian, Y.
1997 *Guanxi networks and job mobility in China and Singapore*, in «Social Forces», March, 75: 981-1005
- Avola, M., Cortese, A.
2011 *Cinamercato a Catania: strategie locali per una competizione globale*, in *Lavoro autonomo e imprenditorialità dei migranti: tra rifugio e promozione*, «Mondi Migranti. Rivista di studi e ricerche sulle migrazioni», II quadrimestre, pp. 141-172
- Baker, H.d.
1979 *Chinese family and kinship*, New York: Columbia University Press
- Bagnasco, A.
2002 *Il capitale sociale nel capitalismo che cambia*, in «Stato e Mercato», n. 65, pp. 271- 303
- Bailey, T. e Waldinger, R
1991 *Primary, secondary and enclave labor markets: a training systems approach*, in «American Sociological Review», 1991, vol. 56, pp. 432-445
- Barbagli, M, Colombo, A., Sciortino, G.
2004 *I sommersi e i sanati. Le regolarizzazioni degli immigrati in Italia*, Bologna: Il Mulino
- Barberis, E.
2008 *Immigrazione e sviluppo locale nel Made in Italy*, in «Argomenti», n. 24, pp. 67-95.
2011 *Imprenditori cinesi in Italia. Fra kinship networks e legami territoriali*, in *Lavoro autonomo e imprenditorialità dei migranti: tra rifugio e promozione*, «Mondi Migranti. Rivista di studi e ricerche sulle migrazioni», II quadrimestre, pp. 101-124
- Barberis, E., Bigarelli, D., Dei Ottati, G.
2012 *Distretti industriali e imprese di immigrati cinesi: rischi e opportunità con particolare riferimento a Carpi e Prato*, in corso di pubblicazione nel volume *Rapporto di Artimino sullo sviluppo locale 2011*, Bologna, Il Mulino
- Barbieri, P.
1997 *Non c'è rete senza nodi. Il ruolo del capitale sociale nel mercato del lavoro*, in «Stato e Mercato», n. 49, Aprile, pp. 67-110
2004 *Relazioni virtuose: imprese imprenditori*, in Catanzaro, R. (a cura di), *Nodi, reti, ponti. La Romagna e il capitale sociale*, Bologna, Il Mulino
2005 *Le fondamenta micro relazionali del capitale sociale*, in «Rassegna Italiana di Sociologia», n. 2, pp. 345-386
- Bartoli
1973 *La famiglia cinese*, in «Mondo Cinese», n. 3, pp. 15-29

- Bash, L., Glick Schiller, N., Szanton Blanc, C.
1994 *Nations unbound: transnational projects, postcolonial predicaments and deterritorialized States*, Amsterdam, Gordon & Breach
- Bates, T.
1994 *Social resources generated by group support networks may not be beneficial to Asian immigrant-owned small business*, in «Social Forces», Vol. 72, n. 3, pp. 671-689
- Baubock, R.
2008 *Ties across borders: the growing salience of transnationalism and diaspora politics*, in «Imiscoe», n. 13, October, pp. 1-8
- Bea, G., Murzi, A., Pittau, F.
2009 *Gli imprenditori cinesi nella provincia di Roma*, Confederazione Nazionale Artigianato, Dossier Statistico Caritas Migrantes, Roma
- Beccatini, G.
2000 *Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico*, in Beccatini, G., *Il distretto industriale. Un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*, Torino: Rosenberg & Sellier, pp. 57-78
- Beccatini, G., Dei Ottati, G.
2006 *L'economia italiana negli anni Novanta: un confronto tra aree di grande impresa e distretti industriali*, in «Economia e politica industriale», n. 1, pp. 5-25
- Becucci, S.
2006 *L'Italia meta di progetti migratori: aspettative, delusioni e problemi di integrazione*, in «Quaderni di Sociologia», vol. L., n. 40, pp. 25-41
- Becker, G.
1964 *Human capital*, Columbia University Press, New York
- Beltran Antolin, J.
2005 *Chinese entrepreneurship in Spain. The seeds in Chinatown*, Spann, E., Hillmann, F., Van Naerssen, T., *Asian Migrants and European labour market. Patterns and Processes of Immigrant Labour Market Insertion in Europe*, Routledge, pp. 293-308
- Benton, G.
2003 *Chinese transnationalism in Britain : a longer history*, in «Identities : Global Studies in Culture and Power», Vol. 10, pp. 347-375
- Benton, G. e Pieke, F.
1998 *The Chinese in Europe*, Palgrave MacMillan
- Bentz, L., Schwemmer, R.
2002 *The rise and fall of the Chinese fisheries in California*, in Cassel, S.L., *The Chinese in America. A history from Gold Mountain to the new millennium*, Boston: Rowman & Littlefield Publishers, pp. 140-155

- Berg, M.
2007 *Generations and transnational houses*, in «Ehnologia Europea», Vol. 37, pp. 7-16
- Bian, Y.
1994 *Guanxi and the allocation of jobs in urban China*, in «The China Quarterly», 140, pp. 971-999
1999 *Getting a job through a web of guanxi in China*, in Wellman, B., *Networks in the global village*, Boulder, CO: Westview, pp. 225-253
2002 *Institutional holes and job mobility processes: guanxi mechanisms in China's emergent labor markets*, in Gold, T., Guthrie, D., Wank, D. *Social connections in China. Institutions, Culture, and changing nature of guanxi*, New York: Cambridge University Press, pp. 117-135
- Bianco, E.
1996 *Classi e reti. Risorse e strategie degli attori nella riproduzione sociale*, Bologna, Il Mulino
- Bigarelli, D.
2001 *Il tessile-abbigliamento toscano. Un insieme di diversi sistemi produttivi*, in Baracchi, M., Bigarelli, D., Colombi, M., Dei, A., *Modelli territoriali e modelli settoriali. Un'analisi della struttura produttiva del tessile abbigliamento in Toscana*, Torino: Rosenberg & Sellier
- Bishop, J., H.
1995 *Vocational education and at-risk youth in the United States*, in «Vocational Training European Journal», 6 (September – December), pp. 34-42.
- Bishop, J., Kang, S.
1989 *Vocational and Academic Education in High School: Complements or Substitutes?*, in «Economics of Education Review», 8 (2), pp. 133-148
- Boaglio, D.
2010 *Immigrazione cinese in Italia: il caso di Barge e Bagnolo Piemonte*, Tesi di Laurea, Corso di Laurea in Studi Afro Asiatici, Facoltà di Scienze Politiche, Università di Pavia
- Boccagni, P.
2011 *From rapport to collaboration....and beyond? Revisiting field relationships in an ethnography of Ecuadorian migrants*, in «Qualitative Research», vol. 11, n. 6, pp. 736-754
- Boyd, R.L.
1990 *Black and Asian self-employment in large metropolitan areas: a comparative analysis*, in «Social Problems», vol. 37, n. 2, pp. 258-274
- Boyd, M.
1989 *Family and personal networks in international migration: recent developments and new agenda*, in «International Migration Review», vol. 23, n. 3, pp. 638-669

- Bonacich, E.,
1973 *A theory of middleman minorities*, in «American Sociological Review», vol. 38 (October), n. 5, pp. 583-594
- Bonanich, E., Modell, J.
1980 *The economic basis of ethnic solidarity*, Los Angeles: University of California
- Bonacich, E., Cheng, L.,
1984 *Labor immigration under capitalism. Asian workers in the United States before World War II*, Berkeley and Los Angeles, University of California Press
- Bosco
1994 *Taiwan businessmen across the straits: socio-cultural dimensions of the cross-straits relationship*”, Department of Anthropology, Chinese University of Hong Kong, Working Paper n. 1, pp. 1-28
- Bourdieu, P.
1980 *Le capital social: notes provisoires*, in «Actes de la Recherche en Sciences Sociales», n. 31, pp. 2-3
1985 *The forms of capital*, in *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, edited by J. Richardson, New York, Greenwood, pp. 241 – 258
- Bracci, F., Parpajola, M.
2010 *L'osservatorio immigrazione della provincia di Prato: uno sguardo sul distretto*, in *Le voci dell'immigrazione*, Regione Toscana, pp. 215-245
- Bressan, N.
2009 *La comunità cinese nel Trentino. Integrazione sociale e impatto sulle attività economiche del territorio*, Fondazione Caritro e Centro Martino Martini per i Rapporti Culturali Europa Cina, Rapporto non pubblicato
2011 *The success of the Chinese entrepreneurship in Italy. Is this success a result of a well-recognized social capital and an absence of spiritual capital?*, Paper presented at “8 Annual Conference on the Social Scientific Study of Religion in China”, organizzato dal Center on Religion and Chinese Society, Fuzhou University, Fujian (Cina).
2012 *La presenza economica cinese in Lombardia e Trentino. Il settore della ristorazione e il distretto del porfido*, in *Cinesi in Italia: quale inclusione economica, quale esclusione sociale?*, «Quaderni di Sociologia», Vol. LV, n. 57
2012 *The Wenzhounese entrepreneurship in Italy: the power of networks*, Paper presentato al “3rd Wenzhounese Diaspora Symposium and the 5th Chinese in Prato Symposium”, organizzato dalla Business School of Wenzhou University and Monash University, Wenzhou, Zhejiang (Cina), 17-18 Ottobre 2012
- Burt, S. B.
1992 *Structural holes*, Cambridge, Harvard, MA, Harvard University Press
1997 *The contingent value of social capital*, in «Administrative Science Quarterly», Vol. 42, n. 2, pp. 339-365

Caloffi, A.

2007 *I distretti industriali del tessile-abbigliamento e la subfornitura artigiana nell'area pratese-empolese. Una rassegna critica delle ricerche*, in Zanni, A. (a cura di), *Distretti industriali e imprese artigiane tra continuità e cambiamento. I casi di Prato e di Empoli*, Rapporto dell'Osservatorio regionale toscano sull'Artigianato, pp. 9-24

Campani, G.

1994 *La diaspora cinese nel nuovo contesto delle migrazioni internazionali*, in Campani, G., Carchedi, F., Tassinari, A., *L'immigrazione silenziosa: le comunità cinesi in Italia*, Torino: Fondazione Giovanni Agnelli, pp. 11-36

Caritas Migrantes

2011 *Dossier Statistico Immigrazione*, 21° Rapporto, Ottobre

Carchedi, F.

1994 *La presenza cinese in Italia. Direzionalità dei flussi, dimensioni del fenomeno e caratteristiche individuali*, in Campani, G., Carchedi, F., Tassinari, A., *L'immigrazione silenziosa: le comunità cinesi in Italia*, Torino: Fondazione Giovanni Agnelli, pp. 41-72

Campani, G., Carchedi, F., Mottura, G.

1996 *Introduction*, in «La Critica Sociologica», n. 117-118, Aprile-Settembre, pp. 1-3

Carchedi, F., Mottura, G., Pugliese, E.

2003 *Il lavoro servile e le nuove schiavitù*, Milano: Franco Angeli

Caserta, D., Marsden, A.

2012 *L'imprenditoria straniera in provincia di Prato (Gennaio 2012)*, Camera di Commercio di Prato, Gennaio, disponibile su <http://www.po.camcom>, pp. 1-15

Castles, S.

2002 *Migration and community formation under conditions of globalization*, in «International Migration Review», n. 4 (Winter), pp. 1143-1168

2004 *The factors that make and unmake migration policies*, in «International Migration Review», Vol. 8, n. 3, pp. 852-884

Castels, S., Miller, M.J.

1993 *The age of migration: international population movements in the modern world*, New York: Guilford Press

2012 *L'era delle migrazioni. Popoli in movimento nel mondo contemporaneo*, Bologna: Odoja

CGIA (Associazione Artigiani Piccole Imprese Mestre)

2010 *Boom dell'imprenditoria cinese in Italia*, Associazione Artigiani e Piccole Imprese di Mestre, disponibile su <http://www.cgiamestre.com>

2012 *Cgia: continua a volare l'imprenditoria cinese*, Agosto, disponibile su <http://www.cgiamestre.com>

Ceccagno, A.

- 1997 *Il caso delle comunità cinesi. Comunicazione interculturale ed istituzioni*, Roma: Armando Editore
- 1998 *Cinesi d'Italia. Storie in bilico tra due culture*, Roma, Manifestolibri
- 2001 *L'invenzione della Cina*, in Tamburello, G. (a cura di), *Atti dell'VII Convegno A.I.S.C.*, Lecce, 26-28 Aprile, pp. 375-397
- 2003 *Le migrazioni dalla Cina verso l'Italia e l'Europa nell'epoca della globalizzazione*, in Ceccagno, A. (a cura di), *Migranti a Prato. Il distretto tessile multietnico*, Milano, Franco Angeli, pp. 25-65
- 2004 *La Cina in Italia*, in «Aspenia», n. 24, pp. 303-310
- 2005a *L'epopea veloce: adeguamenti, crisi e successi dei nuovi migranti cinesi*", in G. Trentin (a cura di) "La Cina che arriva", Napoli, Avagliano, pp. 172 – 206
- 2005b *Importatori transnazionali, commercianti e microimprenditori: i migranti cinesi in Italia fronteggiano la crisi economica*, in Scarpari, M., Lippiello, T. (a cura di), *Caro Maestro. Scritti in onore di Lionello Lanciotti per l'ottantesimo compleanno*, Venezia: Libreria Editrice Cafoscarina, pp. 317-330
- 2007 *Compressing Personal Time to Become Successful Migrants*, in «Journal of Ethnic and Migration Studies», Vol. 33 No. 4, pp. 635-654

Ceccagno, A., Rastrelli, R.

- 2008 *Ombre cinesi. Dinamiche migratorie della diaspora cinese in Italia*, Roma, Carocci Editore

Chan, K.B., Chiang, C.

- 1994 *Stepping out. The making of Chinese entrepreneurs*, National University of Singapore

Chan, Y.M., Chan, C.

- 1997 *The Chinese in Britain*, in «New Community», vol. 23, n. 1, pp. 123-131

Chan, K.B.

- 2006 *A family affair. Migration, dispersal and the emergent identity of the Chinese cosmopolitan*, in Liu, H., *The Chinese Overseas*, Routledge, pp. 66-84

Chang, I.

- 2003 *The Chinese in America*, New York: Penguin Group

Chen, M.

- 2001 *Inside Chinese business. A guide for managers worldwide*, Boston, Harvard Business School Press

Chiesi, A.

- 1999 *L'analisi dei reticoli*, Milano: Franco Angeli
- 2003 *Imprenditori marginali*, in Chiesi, A., Zucchetti, E. (a cura di), *Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: EGEA

Chiswick, B.R.

- 1978 *The effect of Americanization on the earnings of foreign born men*, *Journal of Political Economy*, 86 (5), pp. 897-971

Chiswick, B.R., DebBurman, N.

2004 *Educational attainment: analysis by immigrant generation*, in «Economics of Education Review», vol. 23, pp. 361-379

Chiswick, B.R., Miller, P.W.

2002 *Immigrant earnings: language skills, linguistic concentrations and the business cycle*, in «Journal of Population Economics», n. 15, pp. 31-57

Choo, N.K.

1968 *The Chinese in London*, Oxford: Oxford University Press

CINFORMI

2011 *L'immigrazione in Trentino. Rapporto annuale 2011*, Ambrosini, M., Boccagni, P., Piovesan, S. (a cura di), Provincia Autonoma di Trento

2012 *L'immigrazione in Trentino. Rapporto annuale 2012*, Ambrosini, M., Boccagni, P., Piovesan, S. (a cura di), Provincia Autonoma di Trento (in corso di pubblicazione)

Clifford, J.

1994 *Diasporas*, in «Cultural Anthropology», vol. 9, n. 3, pp. 302-338

1999 *Strade. Viaggio e traduzione alla fine del secolo XX*, Torino, Bollati Boringhieri

Cobalti, A., Schizzerotto, A.

1994 *La mobilità sociale in Italia. L'influenza dei fattori di disuguaglianza sul destino educativo, professionale e sociale dei singoli nel nostro paese*, Bologna: Il Mulino

Codagnone, C.

2003 *Imprenditori immigrati: quadro teorico e comparativo*, in Chiesi, A., Zucchetti, E., *Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano, Egea, pp. 33-73

Cohen, R.

1995 *Rethinking 'Babylon': iconoclastic conceptions of the diasporic experience*, in «New Community», vol. 21, n. 1, pp. 5-18

1996 *Diasporas and the nation-state: from victims to challengers*, in «International Affairs», Vol. 72, n. 3, pp. 507-520

1997 *Global diasporas: an introduction*, CI, Seattle: Washington Press, pp. 83-102

Coleman, J.

1988 *Social Capital in the creation of Human Capital*, in «American Journal of Sociology», Vol. 94, suppl., pp. 95 – 121

1990 *Foundation of social theory*, Westview Press, Boulder

Collins O. et al.

1964 *The enterprising man*, East Lansing, Michigan State University Press

Cologna, D.

- 2000 *L'inserimento degli immigrati cinesi nella società Milanese*, in Pallida, S. (a cura di), *Socialità ed inserimento degli immigrati a Milano. Una ricerca per il Comune di Milano*, Milano: Franco Angeli, pp. 31-35
- 2001 *Cina sotto casa: convivenze e conflitti tra cinesi ed italiani in due quartieri di Milano*, Milano: Franco Angeli
- 2002 *Lineamenti introduttivi del fenomeno migratorio cinese nel contesto milanese*, in Cologna, D., *Bambine e famiglie cinesi a Milano. Materiali per la formazione degli insegnanti del materno infantile e della scuola dell'obbligo*, Milano, Franco Angeli, pp. 1-36
- 2003 *I cinesi*, in Granata, E., Costa, M. (a cura di), *Asia a Milano. Famiglie, ambienti e lavori delle popolazioni asiatiche a Milano*, Milano: Abitare Segesta Cataloghi, pp. 48-62
- 2004a *La comunità cinese in Milano*, in «Mondo Cinese», n. 117, pp. 39-52
- 2004b *Oltre l'ethnic business. Strategie di sviluppo e nuovi scenari d'integrazione socioeconomica degli imprenditori immigrati a Milano*, in «La Rivista delle Politiche Sociali», n. 3, pp. 341-363
- 2005a *Differential impact of transnational ties on the socio-economic development of origin communities: the case of Chinese migrants from Zhejiang province in Italy*, in «Asian and Pacific Migration Journal», Vol. 14, n. 1-2, pp. 121-147
- 2005b *Chinese immigrant entrepreneurs in Italy. Strengths and weakness of an ethnic enclave economy*, in Spann, E., Hillmann, F., Van Naerssen, T., *Asian Migrants and European labour market. Patterns and Processes of Immigrant Labour Market Insertion in Europe*, Routledge, pp. 261-284
- 2008 *Il "caso Sarpi" e la diversificazione crescente dell'imprenditoria cinese in Italia*, in Cima, R., Dancelli, M., Parisi, T., Rinaldi, G., *Un dragone nel Po. La Cina in Piemonte tra percezione e realtà*, Torino, Edizioni dell'Orso
- 2009 *Giovani cinesi d'Italia: una scommessa che non dobbiamo perdere*, in Visconti, L.M., Napolitano, E.M., "Cross generation marketing", Milano, Egea, pp. 259-282

Cologna, D., Farina, P., Lanzani, A., Breveglieri, L.

- 1997 *Cina a Milano: famiglie, ambienti e lavori nella popolazione cinese a Milano*, Milano, Abitare Segesta Editrice

Cologna, D., Mauri, L.

- 2004 *Oltre l'ethnic business. Strategie di sviluppo e nuovi scenari d'integrazione socioeconomic degli imprenditori immigrati a Milano*, in «La Rivista delle Politiche Sociali», n. 3, pp. 341-363

Colombi, M. (a cura di)

- 2002 *L'imprenditoria cinese nel distretto industriale di Prato*, Firenze, Leo S. Olschki Editore

Colombo, A., Sciortino, G. (a cura di)

- 2002 *Assimilati ed esclusi*, Bologna: Il Mulino

Connor, W.

- 1986 *The impact of homelands upon diasporas*, in Sheffer, G., *Modern diasporas in international politics*, London: Croom Helm, pp. 16-46

- CNEL (Consiglio Nazionale Economia e Lavoro)
 2011 *La criminalità organizzata cinese in Italia. Caratteristiche e linee evolutive*, Osservatorio socio-economico sulla criminalità, Maggio, disponibile su <http://www.cnel.it>
- Dalakoglou, D.
 2010 *Migrating-remitting-“building”-dwelling: house-making as “proxy” presence in postsocialist Albania*, in «Journal of the Royal Anthropological Institute», Vol. 16, pp. 761-777
- Davis, D., Harrell, S.
 1993 *Chinese families in the Post Mao Era*, Berkeley: University of California Press
- De Tinguay, A.
 1998 *Chinese immigration to Russia: a variation on an old theme*, in *The Chinese in Europe*, Palgrave MacMillan, pp. 301-318
- Decimo, F., Sciortino, G.
 2006 *Reti migranti*, Bologna: Il Mulino
- Dei Ottati, G.
 1992 *Fiducia, transazioni intrecciate e credito nel distretto industriali*, in «Note Economiche del Monte dei Paschi di Siena», XXII, n. ½, pp. 1-30
 1995 *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, Milano: Franco Angeli
 2003 *Fiducia e cambiamento economico nei distretti industriali. Il caso del distretto di Prato*, in «Sviluppo locale», X, 23-24, pp. 82-105
 2009 *Distretti industriali italiani e doppia sfida cinese*, in «Rivista dell'Associazione Rossi-Doria», n. 1, pp. 123-142
- Dente, A.
 2003 *L'immigrazione cinese in Italia e il caso della comunità di Roma*, Tesi di Laurea, Corso di Laurea in Lingue e Civiltà orientali, Facoltà di Studi Orientali “La Sapienza”, Roma
- Di Vita, G.
 2007 *La minoranza cinese in Italia*, Tesi di laurea, Facoltà di Lingue e Letterature Straniere, Università degli Studi “G. D’Annunzio”, Chieti, Pescara
- Dunbar, C., Rodriguez, D., Parker, L.
 2002 *Race, subjectivity and the interview process*, in Gubrium, J.,F., Holstein, J.A., *Handbook of interview research. Context & method*, California: Sage Publications, pp. 279-298
- Esposito, N.
 2001 *From meaning to meaning: the influence of translation techniques on non-English focus group research*, in «Qualitative Health Research», Vol. 11, n. 4, July, pp. 568-579
- Fawcett, J. T.
 1989 *Networks, linkages and migration systems*, in «International Migration Review», Vol. 23, n. 3, pp. 671-680

Farina, P.

2001 *La rivoluzione silenziosa*, Milano: Franco Angeli

Faist, T.

1997 *The crucial meso-level*, in Hammar, T., Brochmann, G., Tamas, K., Faist, T., *International migration, immobility and development: multidisciplinary perspectives*, Oxford, pp. 247-277

1988 *The border-crossing expansion of social space: concepts, questions and topics*, in Faist, T., Ozveren, E., Burlington, Ashgate Publishing Limited, pp. 1-36

2000 *The volume and dynamics of international migration and transnational migration and transnational social spaces*, Oxford, Clarendon

Federazione Distretti Italiani

2010 *I distretti della moda. Un viaggio lungo 12 distretti per un progetto al servizio dei territori*, Rapporto realizzato da FDI e Unicredit, disponibile su <http://www.distretti.org>

Fei, X.

1992 *From the soil: the foundation of Chinese society*, Berkeley, University of California Press

Fernandez, K., Patricia, M., Garcia, A.M.

1989 *Informalization at the core: Hispanic women, homework, and the advanced capitalist state*, in Portes, A., Castells, M., Benton, L.A., *The informal economy*, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press, pp. 247-264

FIERI (Forum Internazionale ed Europeo di Ricerche sull'Immigrazione)

2011 *Diventare laoban. Lavoro autonomo, percorsi imprenditoriali e progetti migratori dei cinesi in Italia e a Torino*, Camera di Commercio di Torino, disponibile su <http://www.fieri.it>

Fondazione Etnoland

2009 *Immigrati imprenditori in Italia. Dinamiche del fenomeno: analisi, storie, prospettive*, Edizioni Idos

Foresti, G.

2010 *Sempre più imprenditori cinesi nei distretti della moda*, in Foresti, G., Guelpa, F., Trenti, S., *Economia e finanza dei distretti industriali*, Intesa San Paolo, Servizio Studi e Ricerche, pp. 13-43, disponibile su <http://www.group.intesasanpaolo.com>

Foresti, G., Guelpa, F., Trenti, S.

2010 *Economia e finanza dei distretti industriali*, Intesa San Paolo, Servizio Studi e Ricerche, pp. 13-43, disponibile su <http://www.group.intesasanpaolo.com>

Freedman, M.

1970 *Family and kinship in Chinese society*, California: Stanford University Press

1979 *The study of Chinese society*, California: Stanford University Press

1996 *Chinese lineage and society*, Fukien and Kwangtung, London: University of London

- Friday, C.
1994 *Organizing Asian American Labor: The Pacific Coast Canned-Salmon Industry, 1870-1942*, Philadelphia, Temple University Press.
- Fried, M. H.
1953 *Fabric of Chinese society: a study of the social life of a Chinese county seat*, New York: Praeger
- Fullin, G., Reyneri, E.
2010 *Low employment and bad jobs for new immigrants in Italy*, in «International Migration», vol. 49, n. 1, pp. 118-147
- Fullin, G.
2009 *L'instabilità del lavoro nella vita delle persone*, in «Enaip Formazione & Lavoro», n. 1, pp. 123-133
- Gallenga, G.
2008 *L'empathie inversée au coeur de la relation ethnographique*, in «Journal des anthropologues», n. 114-115, pp. 2-10
- Galli, S.
1994 *Le comunità cinesi in Italia: caratteristiche organizzative e culturali*, Campani, G., Carchedi, F., Tassinari, A., *L'immigrazione silenziosa: le comunità cinesi in Italia*, Torino: Fondazione Giovanni Agnelli, pp. 75-104
- Gallino, L.
2000 *L'idea di flessibilità sostenibile: prospettive e problemi in rapporto a differenti modi di lavorare*, in «Quaderni di sociologia», n. 23, 2000, pp. 111-128
2004 *Lavori flessibili, società flessibile e integrazione sociale*, in Mari, G. (a cura di), *Libertà, sviluppo, lavoro*, Milano: Mondadori
2007 *Il lavoro non è una merce. Contro la flessibilità*, Roma-Bari, Laterza.
- Geronimo, C.
1998 *Le comunità cinesi nelle principali città italiane. I casi di Milano, Firenze e Roma*, in «Affari Sociali Internazionali», Vol. 26, n. 1, pp. 129-138
- Giambelli, R. A.,
1984 *L'emigrazione cinese in Italia: il caso di Milano*, in «Mondo Cinese», n. 48
- Giulianotti, R.
2001 *Participant observation and research into football hooliganism: reflections on the problems of entrée and everyday risks*, in Bryman, A., *Ethnography*, Vol. II, London: SAGE Publications Ltd, pp. 85-105
- Glick Schiller, N., Basch, L., Blanc, S.
1992 *Transnationalism: a new analytic framework for understanding migration*, in Glick Schiller, N., Basch, L., Blanc, S. (eds.), *Towards a transnational perspective on*

migration: race, class, ethnicity and nationalism reconsidered, New York: New York Academy of Sciences

Glick Schiller, N.

1997 *The situation of transnational studies*, in «Identities», vol. 4, n. 2, pp. 155-166

Gold, T. B.

1985 *After comradeship: personal relations in China since the cultural revolution*, in «The China Quarterly», vol. 10, December, pp. 657-675

Gold, T., Guthrie, D., Wank, D.

2002 *An introduction to study of guanxi*, in Gold, T., Guthrie, D., Wank, D. *Social connections in China. Institutions, Culture, and changing nature of guanxi*, New York: Cambridge University Press, pp. 3-20

Gori, E.

2004 *L'investimento in capitale umano attraverso l'istruzione*, in Vittadini, G. (a cura di), *Capitale Umano. La ricchezza dell'Europa*, Guerini e Ass. Ed.

Granovetter, M.

1985 *Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness*, in «American Journal of Sociology», Vol. 91, n. 3, November, pp. 481 – 510

1998 *La forza dei legami deboli e altri saggi*, traduzione italiano, Napoli, Liguori

Grieco, M.

1987 *Keeping in the Family*, London: New York, Tavistock

1995 *Transported lives: urban social networks and labour circulation*, in Rogers, A., Vertovec, S., *The urban context. Ethnicity, social networks and situational analysis*, Oxford-Washington: Berg Publishers, pp. 189-212

2001 *Corby, catene migratory e catene occupazionali*, in Piselli, F. (a cura di), *Reti*, Donzelli, Roma, pp. 167-194

Guarnizo, L.

1997 *The emergence of a transnational social formation and the mirage of return migration among Dominican transmigrants*, in «Identities», vol. 4, no. 2, pp. 281–322

1998 *The Mexican ethnic economy in Los Angeles: capitalist accumulation, class restructuring, and the transnationalization of migration*, Davis, CA, California Communities Program of the University of California

Guarnizo, L., Portes, A., Haller, W.

2003 *Assimilation and transnationalism. Determinants of transnational political action among contemporary migrants*, in «American Journal of Sociology», vol. 108, n. 6, pp. 1211-1248

Guarnizo, L.E., Sanchez, A., Roach, E.M.

1999 *Mistrust, fragmented solidarity, and transnational migration: Colombians in New York City and Los Angeles*, in «Ethnic and Racial Studies», Vol. 22, n. 2, pp. 367-396

Gurisatti, P.

2006 *Distretti industriali, produzione di conoscenza e formazione*, in AGFOL (a cura di), *Distretti produttivi e conoscenza. Il capitale umano risorsa strategica per l'economia del Veneto tra innovazione, internazionalizzazione e delocalizzazione*, Ricerche Marsilio, Venezia, Marsilio, pp. 1-31

Guthrie, D.

2002 *Information asymmetries and the problem of perception: the significance of structural position in assessing the importance of guanxi in China*, in Gold, T., Guthrie, D., Wank, D. *Social connections in China. Institutions, Culture, and changing nature of guanxi*, New York: Cambridge University Press, pp. 37-55

Herzfeld, M.

1991 *A place in history: social and monumental time in a Cretan town*, Princeton, University Press

Hou, F.

2009 *Immigrants working with co-ethnics: who are they and how do they fare?*, in «International Migration», vol. 47, n. 2, pp. 69-100

Hwang, K.

1987 *Face and favor: the Chinese power game*, in «American Journal of Sociology», Vol. 92, n. 4, pp. 944-974

Jiobu, R.M.

1988 *Ethnicity and assimilation*, Albany, State University of New York

Jones T. e McEvoy D.

1992 *Ressources ethniques et égalité des chances: les entreprises indo-pakistanaïses en Grande Bretagne et au Canada*, in «Revue européenne des migrations internationales», vol. 8, n. 1, pp. 107-126

King, A. Y.C.

1985 *The individual and group in confucianism: a relational perspective*, in Munro, D. J. *Individualism and holism: studies in confucian and taoist values*, Center for Chinese Studies, University of Michigan, pp. 55-70

Kipnis, A. B.

1996 *The language of gifts: managing guanxi in a North China village*, in «Modern China», vol. 22, n. 3, pp. 285-314

1997 *Producing guanxi: sentiment, self, and subculture in a North China village*, Durham, NC: Duke University Press

2002 *Practices of guanxi production and practices of ganqing avoidance*, in Gold, T., Guthrie, D., Wank, D. *Social connections in China. Institutions, Culture, and changing nature of guanxi*, New York: Cambridge University Press, pp. 21-34

- Kivisto, P., Faist, T.
2010 *Beyond a border. The causes and consequences of contemporary migration*, Sage Publications
- Kivisto, P.
2001 *Theorizing transnational immigration. A critical review of current efforts*, in «Ethnic and Racial Studies», a. 24, n. 4, pp. 549 – 577
- Kloosterman, J., Leun, J.V., Rath, J.
1999 *Mixed embeddedness: (in)formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands*, in «International Journal of Urban and Regional Research», 23(2), pp. 252-266
- Kloosterman, R., Rath, J.
2000 *Outsiders' business: a critical review of research on immigrant entrepreneurship*, in «International Migration Review», vol. 34, n. 3, pp. 657-680
2001 *Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored*, in «Journal of Ethnic and Migration Studies», Vol. 27, n. 2, pp. 189-201
- Koser, K., Lutz, H.
1998 *The new migration in Europe. Social construction and social realities*, London, MacMillan
- Kwok Bun C, Jin Hui O.
1995 *The many faces of immigrant entrepreneurship*, in Cohen, R., *The Cambridge survey of world migration*, Cambridge, Cambridge University Press
- Yang, M.
1994 *Gifts, favors, and banquets: the art of social relationships in China*, Ithaca, Cornell University Press
- Yan, Y.
1996a *The flow of gifts: reciprocity and social networks in a Chinese village*, Standford, CA, Standford University Press
1996b *The culture of guanxi in a North China village*, in «The China Journal», n. 35, pp. 1-23
- Yeung, I.Y.M., Tung, R. L.
1996 *Achieving business success in Confucian Societies. The importance of Guanxi (connections)*, in «Organizational Dynamics», Autumn, pp. 54-65
- IOM
2008 *Analisi ed elaborazione dati sull'immigrazione cinese in Italia*, Dicembre, IOM e Ministero dell'interno, disponibile su <http://www.cittadinitalia.it>
- ISMU
2011 *Rapporto 2011. Gli immigrati in Lombardia*, Osservatorio Regionale per l'Integrazione e la Multietnicità (ORIM), Fondazione ISMU, Milano

2012 *Rapporto 2012. Gli immigrati in Lombardia*, Osservatorio Regionale per l'Integrazione e la Multietnicità (ORIM), Fondazione ISMU, Milano

ISTAT

2011 *La popolazione straniera residente in Italia*, 22 Settembre, <http://www.istat.it>

2011b *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2010*, disponibile su <http://www.istat.it>

Il Mattino

2012 *San Giuseppe Vesuviano – Opifici al nero: nei guai sette imprenditori cinesi – Chiuse tre fabbriche abusive e alter quattro con lavoratori irregolari*, 15 Marzo, disponibile su <http://pinocerciello.wordpress.com>

Lai, H.M.

1999 *The United States*, in Pan, L., *The Encyclopedia of the Chinese Overseas*, Harvard, Harvard University Press

Langianni, S., Accardo, B. M.

2006 *Il quadro macroeconomico nel distretto tessile pratese*, Rapporto non pubblicato, Unione Industriali Pratesi, disponibile su <http://www.sportellofinanziamenti.prato.it>, pp. 213-390

Lassiter, L.E.

2001 *From “reading over the shoulders of natives” to “reading alongside natives”*, in «Journal of Anthropological Research», vol. 57, pp. 137-149

Laurence, J.C. Ma

2003 *Space, place and transnationalism in the Chinese diaspora*, in Laurence, J.C.Ma, Cartier, C., *The Chinese diaspora. Space, place, mobility and identity*, Rowman & Littlefield Publishers, pp. 1-50

Levy, M., Wadycki, W.

1973 *The influence of family and friends on geographic labor mobility: an international comparison*, in «Review of Economics and Statistics», vol. 55, n.2, pp. 198-203

Leung, M.

2005 *The networking. Ethnic networks as social capital among Chinese migrant business in Germany*, in Spann, E., Hillmann, F., Van Naerssen, T., *Asian Migrants and European labour market. Patterns and Processes of Immigrant Labour Market Insertion in Europe*, Routledge, pp. 309-331

Levitt, P., DeWind, J., Vertovec, S.

2003 *International Perspectives on Transnational Migration: an introduction*, in International Migration Review, vol. 37, n. 3, pp. 565-575

Li, M.

1999 *“To get rich quickly in Europe! – Reflections on migration motivation in Wenzhou*, in Pieke, F. N., Mallee, H., *Internal and International migration. Chinese perspectives*, Richmond: Curzon Press

- Light, I.
 1972 *Ethnic enterprises in America*, Berkeley, University of California Press
 1979 *Disadvantaged minorities in self-employment*, in «International Journal of Comparative Sociology», vol. 20, n. 1-2, pp. 31-43
 1980 *Self-help in Urban America. Patterns of Minority Business Enterprise*, Washington & London: National University Publications
 1984 *Immigrant and ethnic enterprise in North America*, in «Ethnic and Racial Studies», vol. 7, n. 2, pp. 195-216
- Light, I. Bonanich, E.
 1988 *Immigrant Entrepreneurs*, Berkeley and Los Angeles: University of California Press
- Light, I., Bhachu, P.
 1993 (a cura di) *Immigration and Entrepreneurship, Culture, Capital and Ethnic Networks*, New Brunswick, N.J., Transaction Publ
- Light I., Bhachu P., Karageorgis S.
 1993 *Migration networks and immigrant entrepreneurship*, in Light I., Bhachu P., *Immigration and entrepreneurship. Culture, capital and ethnic networks*, New Brunswick, Transaction Publishers, pp. 25-50
- Light, I., Karageorgis, S.
 1994 *The ethnic economy*, in *Handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University, pp. 647-671
 Light, I., Sabach, G., Bozorgmehr, M., Der-Martirosian, C.
 1994 *Beyond the ethnic enclave economy*, in «Social Problems», Vol. 41, n. 1, pp. 65-80
- Light, I., Rosenstein, C.
 1995 *Expanding the interaction theory of entrepreneurship*, in Portes, A. (a cura di), *The Economic Sociology of Immigration*, New York, Russel Sage Foundation, pp. 166-203
- Light, I., Roach, E.
 1996 *Self-employment: mobility ladder or economic lifeboat?*, in Waldinger, R., Bozorgmehr, M., *Ethnic Los Angeles*, New York: Russel Sage Foundation, pp. 193-214
- Light, I., Gold. S.J.
 2000 *Ethnic Economies*, San Diego, California, Academic Press
- Lin, N., Dumin, M.
 1996 *Access to occupation through social ties*, in «Social Networks», n. 8, pp. 365-385
- Lin, N.
 1999 *Social Networks and Status Attainment*, in «Annual Review of Sociology», n. 25, pp. 467-487
 2001 *Social capital: a theory of social structure and action*, Cambridge, Cambridge University Press

Ling Tam, S.S.

2002 *The recurrent image of the coolie: representations of Chinese American labor in American periodicals, 1900-1924*, in Cassel, S.L., *The Chinese in America. A history from Gold Mountain to the new millennium*, Boston: Rowman & Littlefield Publishers, pp. 124-139

Live, Y.S.

1993 *Chine-diaspora: vers l'intégration à l'économie mondiale*, in «Hommes & Migrations», n. 1165, May, pp. 155-74

1998 *The Chinese community in France: immigration, economic activity, cultural organization and representations*, in Benton, G., Pieke, F.N., *The Chinese in Europe*, New York: Palgrave Macmillan, pp. 96-124

1999 *Madagascar*, in Pan, L., *The Encyclopedia of the Chinese Overseas*, Harvard: Harvard University Press

Liu, M.J.

1995 *A comparative view of Asian immigration to the Usa*, in Cohen, R., *The Cambridge Survey of World Migration*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 253-260

Logan, J., Alba, R. D., McNulty, T. L.

1994 *Ethnic economies in metropolitan regions: Miami and beyond*, in «Social Forces», March, vol. 72, n. 3, pp. 691-724

Logan, J., Alba, R. D., Dill, M. e Zhou, M.

2000 *Ethnic segmentation in the American metropolis: increasing divergence in economic incorporation, 1980-1990*, in «International Migration Review», vol. XXXIV, n.1, pp. 98-132

Logan, J.R.

1997 *White ethnics in the New York economy, 1920-1960*, Working paper, 112, New York, Russel Sage Foundation

Logan, J.R., Zhou, M.

1989 *Returns on human capital in ethnic enclaves: New York city's Chinatown*, in «American Sociological Review», vol. 54 (October), pp. 809-820

Loewen, J.

1971 *The Mississippi Chinese: between black and white*, London, Oxford University Press

Lucchini, G., Cristaldi, F.

2007 *I cinesi a Roma: una comunità di ristoratori e commercianti*, in «Studi Emigrazione», XLIV, n. 165, pp. 197-217

Lucchini, G.

2008 *Luoghi di residenza e di lavoro della comunità cinese a Roma*, in Pedone, V. (a cura di), *Il vicino cinese*, Roma: Nuove Edizioni Romane

Luconi, Petrelli

2008 *L'immigrazione negli Stati Uniti*, Bologna, Il Mulino

MacDonald, J.S., MacDonald, L.D.

1964 *Chain migration, ethnic neighbourhood formation, and social networks*, in «The Milbank Memorial Fund Quarterly», 42, pp. 82-97

Ma Mung, E.

2000 *La diaspora cinese géographie d'une migration*, Paris: Editions Ophrys

2003 *Economic arrangement and spatial resources: elements of a diaspora economy*, in Wang, G., Wang, L., *The Chinese diaspora. Selected essays. Volume II*, Time Academic Press, pp. 131-149

2005 *Chinese immigration and the (ethnic) labour market in France*, in Spann, E., Hillmann, F., Van Naerssen, T., *Asian Migrants and European labour market. Patterns and Processes of Immigrant Labour Market Insertion in Europe*, Routledge, pp. 42-55

Mandurino, K.

2012 *Il porfido trentino a nozze con il design*, disponibile su <http://www.ilsole24ore.com>

Marsden, A.

2002 *Il ruolo della famiglia nello sviluppo dell'imprenditoria cinese di Prato*, in Colombi, M. (a cura di), *L'imprenditoria cinese nel distretto industriale di Prato*, Firenze, Leo S. Olschki Editore

2003 *L'analisi dei dati sull'immigrazione*, in Ceccagno, A. (a cura di), *Migranti a Prato. Il distretto tessile multietnico*, Milano, Franco Angeli, pp. 105-133

Marshall, A.

1920 VIII Edition, *Principles of Economics*, Macmillan, London (tr. It. *Principi di economia* (a cura di Campolongo A.), Utet, Torino, 1972

Maslov, A.

1999 *Russia*, in Pan, L., *The Encyclopedia of the Chinese Overseas*, Harvard, Harvard University Press

Martinelli, A.

2003 *Imprenditorialità etnica e società multiculturale*, in Chiesi, M., Zucchetti, E., *Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: EGEA, pp. 23-32

Massey, D.S.

1988 *Economic Development and International Migration in Comparative Perspective*, in «Population and Development Review», Vol. 14, n. 3, pp. 383-413

1998 *Worlds in motion. Understanding international migration at the end of the millennium*, Oxford, Clarendon Press

Massey, D.S., Arango, J., Hugo, A.K., Pellegrino, A., Edward Taylor, J.

1993 *Theories of international migration: a review and appraisal*, in «Population and Development Review», 19, 20 (Sept.), pp. 431-466

- Massey, D.S., Espinosa, K.E.
 1997 *What's driving Mexico-U.S. migration? A theoretical, empirical and policy analysis*, in «American Journal of Sociology», vol. 102, n. 4, January, pp. 939-999
- Mauss, M.
 1967 *The gift. The forms and functions of exchange in archaic societies*, trans. Ian Cunnison, New York, W.W. Norton
- McKeown, A.
 2001 *Ethnographies of Chinese transnationalism*, in «Diaspora», Vol. 10, n. 3, Winter, pp. 341-360
- Mei, J.
 1984a *Socioeconomic origins of emigration: Guandong to California, 1850 – 1882*, in Bonacich, E., Cheng, L., *Labor immigration under capitalism. Asian workers in the United States before World War II*, Berkeley and Los Angeles, University of California Press, pp. 219-247
 1984b *Socioeconomic developments among the Chinese in San Francisco, 1848-1906*, in Bonacich, E., Cheng, L., *Labor immigration under capitalism. Asian workers in the United States before World War II*, Berkeley and Los Angeles, University of California Press, pp. 370-401
- Merchionne, P.
 2007 *Ponti di bambù*, Milano, EGEA
- Milutinovic, S.
 2008 *Chinese transnational entrepreneurs in Budapest and Belgrade: seeking markets, carrying globalization*, in Smith, M.P., Eade, J., *Transnational ties: cities, migrations, and identities*, New Brunswick, N.J. : Transaction Publishers, pp. 91-108
- Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali
 2012 *Attività di vigilanza: “Operazione Chinajeans”*, 10 Maggio, disponibile su <http://www.lavorogov.it>
- Modell, S.
 1985 *A comparative perspective on the ethnic enclave: Blacks, Italians, and Jews in New York City*, in «International Migration Review», Vol. 19, pp. 64-81
 1992 *The ethnic economy: Cubans and Chinese reconsidered*, in «Sociological Quartely», vol. 33, pp. 63-82
 1993 *The ethnic niches and the structure of opportunity: immigrants and minorities in New York City*, in Katz, M.B., *The underclass debate*, Princeton, Princeton University, pp. 161-193
- Murat, M, Paba, S.
 2006 *I distretti industriali tra immigrazione e internazionalizzazione produttiva*, in Quintieri, B. (a cura di), *I distretti industriali dal locale al globale*, Roma, Rubettino, pp. 177-207

- Nee, V., Wong, H.Y.
1985 *Asian American socioeconomic achievement. The strength of the family bond*, in «Sociological Perspectives», vol. 28, n. 3, pp. 281-306
- Newcomer M.
1961 *The little businessman: A study of business proprietors in Poughkeepsie*, N.Y., in «Business History Review», vol. 35
- Nijhof, W., Streumer, J., N. (Eds.)
1998 *Key Qualifications in Work and Education*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers
- Nonini, D., Ong, A.
1997 *Ungrounded empire: the cultural politics of modern Chinese transnationalism*, London, Routledge
- Okihiro, G.
1994 *Margins and mainstreams: Asians in American history and culture*, Seattle, University of Washington P.
- Oksenberg, M.
1970 *Getting ahead and along in Communist China: the ladder of success on the eve of the Cultural Revolution*, in Wilson, J.L., *Party leadership and revolutionary power in China*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 304-350
- Osservatorio veneto su lavoro nero
2003 *Attorno al lavoro sommerso in Veneto. Una ricognizione*, Venezia, Inps Veneto
- Ong, A.
1999 *Flexible Citizenship. The Cultural Logics of Transnationality*, Durham and London, Duke University Press
- Ong, P., Bonacich, E., Cheng, L.
1994 *The New Asian Immigration in Los Angeles and Global Restructuring*, Philadelphia, Temple University Press
- Ong, J.H.
1995 *Chinese indentured labour: coolies and colonies*, in Cohen, R., *The Cambridge Survey of World Migration*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 51-56
- Oriani, R., Staglianò, R.
2008 *I cinesi non muoiono mai. Lavorano, guadagnano, cambiano l'Italia e per questo ci fanno paura*, Edizioni, ChiareLettere
- Yeung, I. Y.M., Tung, R. L.
1996 *Achieving business success in Confucian societies. The importance of guanxi (connections)*, in «Organizational Dynamics», Vol. 25, n. 2, pp. 54-65

Palmer, D.

2011 *The 'Li' (Rite) and the 'Shi' (Market) in religious economy of China*, The University of Hong Kong, Department of Sociology and Centre of Anthropological Research, Paper presented during the 8th Symposium of the Social Scientific Study of Religion, Fuzhou (China), July 1-2

Pan, L.

1994 *Sons of the Yellow Emperor*, New York, Kodansha America

1999 *The Encyclopedia of the Chinese Overseas*, Harvard, Harvard University Press

Panglaykim, J., Palmer, I.

1970 *Study of entrepreneurship in developing countries: the development of one Chinese concern in Indonesia*, in «Journal of Southeast Asia Studies», Vol. 1, n. 85-95

Parker, D.

1998 *Chinese people in Britain: histories, futures and identities*, in Benton, G., Pieke, F.N., *The Chinese in Europe*, New York, Palgrave Macmillan, pp. 67-95

1999 *Britain*, in Pan, L., *The Encyclopedia of the Chinese Overseas*, Harvard, Harvard University Press

Piore, M.

1979 *Birds of passage. Migrant labour and industrial societies*, New York, Cambridge University Press

Pieke, F.N., Thuno, M., Ceccagno, A.

2004 *Transnational Chinese. Fujianese Migrants in Europe*, Stanford: Stanford University Press

Piselli, F.

1997 *Il network sociale nell'analisi dei movimenti migratory*, in «Studi emigrazione», a. XXXIV, n. 125, pp. 2-16

1999 *Capitale sociale: un concetto istituzionale e dinamico*, in «Stato e Mercato», n. 57, Dicembre, 395-417

Pye, L. W.

1992 *The spirit of Chinese politics*, Cambridge: Harvard University Press

Pistrui, D., Huang, W., Oksoy, D., Zhao, J., Welsch, H.

1999 *The characteristics and attributes of new Chinese entrepreneurs and their emerging enterprises*, in «Business Forum», vol. 24, n. 3-4, pp. 31-39

Poisson, V.

2007 *Transnational networks: the case of Chinese of Zhejiang*, in Laungland, J., Korinman, M., *The Long March to the West*, published by Vallentine Mitchell, pp. 407-416

Pizzorno, A.

1999 *Perché si paga il benzinaio. Nota per una teoria del capitale sociale*, in «Stato e Mercato», n. 57, Dicembre, pp. 373-394

- Polanyi, K.
1944 *The Great Transformation*, New York, Holt, Rinehart
- Polanyi, K., Arensberg, C., Pearson, H.
1957 *Trade and Market in the Early Empires*, New York, Free Press
- Poros, M. V.
2001 *The role of migrant networks in linking local labour markets: the case of Asian Indian migration to New York and London*, in «Global Networks», Vol. 1, n. 3, pp. 243-259
- Portes, A.
1981 *Modes of structural incorporation and present theories of labor immigration*, in Kritiz, M., Keely, C.B., Tomasi, S. M., *Global trends in migration. Theory and research on international population movements*, Center for Migration Studies, pp. 279-297
1995 *Economic Sociology and the sociology of immigration: a conceptual overview*, in Portes, A. (a cura di), *The Economic Sociology of Immigration*, New York, Russel Sage Foundation, pp. 1-41
1996 *Global villagers: the rise of transnational communities*, in «American Prospect», n. 25, pp. 74-77
1998 *Social capital: its origins and applications in modern sociology*, in «Annual Review of Sociology», n. 24, pp. 1-24
1999 *Conclusion. Toward a new world. The origins and effects of transnational activities*, in «Ethnic and Racial Studies», vol. 22, n. 2, pp. 463-477
- Portes, A., Manning, R. D.
1986 *The immigrant enclave: theory and empirical examples*, in Nagel, J., Olzak, S., *Competitive ethnic relations on labor markets*, New York: Academic Press, pp. 47-68
- Portes, A., Bach, R. L.
1985 *Latin Journey*, Berkely and Los Angeles, University of California Press
- Portes, A., Jensen, L.
1989 *The enclave and the entrants: patterns of ethnic enterprise in Miami before and after mariel*, in «American Sociological Review», Vol. 54 (December), pp. 929-949
- Portes, A., Zhou, M.
1992 *Gaining the Upper Hand: Economic Mobility among Immigrant and Domestic Minorities*, in «Ethnic and Racial Studies», 15, pp. 491-522
1996 *Self-employment and the earnings of immigrants*, in «American Sociological Review», vol. 61 (April), pp. 219-230
2003 *Entrepreneurship and economic progress in the 1990s: a comparative analysis of immigrants and African Americans*, in Bean, F. D., Bell-Rose, S., *Immigration and opportunity. Race, ethnicity, and employment in the United States*, Russel Sage Foundation, pp. 143-171
- Portes, A., Haller, W.
2005 *The Informal Economy*, in Smelser, N.J., Smelser e R. Swedberg, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, pp. 403-420

- Portes, A., Guarnizo, L. E., Landolt, P.
1999 *The study of transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field*, in «Ethnic and Racial Studies», Vol. 22, n. 2, pp. 217-237
- Portes, A., Wilson, K. L.,
1980 *Immigrant enclaves: an analysis of the labor market experience of Cubans in Miami*, in «American Journal of Sociology», Vol. 86, n. 2, pp. 295-319
- Portes, A., Sensenbrenner, J.
1993 *Embeddedness and immigration: notes of the social determinants of economic action*, in «American Journal of Sociology», vol. 98, n. 6 (May), pp. 1320-1350
- Powell, W., Smith-Doerr
2005 *Networks and economic life*, in *The Handbook of Economic Sociology*, Smelser, N.J., Swedberg, R., Princeton University Press, pp. 379-402
- Praussello, F., Marengo, M.
1996 *Economia dell'istruzione e del capitale umano*, Roma: Laterza
- Pugliese, E.
2009 *Indagine su "Il lavoro nero"*, in CNEL, *Il lavoro che cambia*, pp. 1-39, disponibile su <http://www.cnel.it>
- Qiao, J.
1982 *Guanxi' Chuyi*, in Yang, G., Wen, C., *The sinicization of social and behavioural science research*, Taipei: Institute of Ethnology, Academia Sinica, pp. 345-360
- Quassoli, F.
1999 *Migrants in the Italian underground economy*, in «International Journal of Urban and Regional Research», vol. 23, n. 2, pp. 212-231
- Rapporto Camera di Commercio di Padova
2012 *Gli imprenditori cinesi in Provincia di Padova. Dinamiche 2009-2012 al 30.6*, Collana "Rapporti" n. 702, disponibile su <http://www.starnet.unioncamere.it>
- Redaelli, S.
2008 *La carica dei cinesi*, in *Bargiornale*, Settembre
- Redding, S.G.
1993 *The Spirit of Chinese Capitalism*, Berlin and New York, Walter de Gruyter
- Reitz, J.
1990 *Ethnic concentrations in labour markets and their implications for ethnic inequality*, in Brenton, R., *Ethnic identity and equality*, Toronto: University of Toronto, pp. 135-195
- Reyneri
1979 *La catena migratoria*, Bologna, Il Mulino

- 1998 *Immigrazione ed economica sommersa*, in «Stato e Mercato», n. 53 (Agosto), pp. 287 – 317
- 2000 *L'immigrato come homo sociologicus. Catene e progetti migratori, le relazioni sociali tra gli immigrati, i dilemmi dell'inserimento in una società post-industriale*, disponibile su <http://www.sociologiadip.unimib.it>, pp. 1-24
- 2005 *Il lavoro flessibile: opportunità o vincolo?*, Giovani, F. (a cura di), Milano: Franco Angeli
- 2007 *La vulnerabilità degli immigrati*, in Saraceno, C., Brandolini, A., *Diseguaglianze economiche e vulnerabilità in Italia*, Bologna: Il Mulino
- Revelli, M.
- 2004 *La grande trasformazione*, in Mari, G. (a cura di), *Libertà, sviluppo, lavoro*, Milano: Mondadori
- Sacchetti, M.
- 2007 *Immigrati migranti. Immigrazione cinese nella provincia di Napoli e nell'Avellinese*, in Merchionne, G., *Ponti di Bambù*, Milano, Egea, pp. 75-112
- Safran, W.
- 1991 *Diasporas in modern societies: myths of homeland and return*, in «Diaspora», Vol. 1, pp. 83-99
- Sahlins, M.
- 1980 *L'Economia della pietra: scarsità e abbondanza nelle società primitive*, Milano: Bompiani
- Sanders, J.M., Nee, V.
- 1987 *Limits of ethnic solidarity in the enclave economy*, in «American Sociological Review», vol. 52, December, pp. 745-773
- 1992 *Problems in resolving the enclave economy debate*, in «American Sociological Review», vol. 57, n. 3, June, pp. 415-418
- 1996 *Immigrant self-employment: the family as social capital and the value of human capital*, in «American Sociological Review», Vol. 61, pp. 231 – 249
- Sassen, S.
- 1988 *The mobility of labor and capital. A study in international investment and labor flow*, Cambridge University Press
- 1997 *Città globali. New York, Londra-Tokyo*, Torino: UTET
- Schielke, S.
- 2009 *Ambivalent commitments: troubles of morality, religiosity and aspiration among young Egyptians*, in «Journal of Religion in Africa», Vol. 39, pp. 158-185
- Schultz, T.W.
- 1961 *Investment in human capital*, in «American Economic Review», vol. 51, pp. 1-17
- Schwalbe, M.L., Wolkomir, M.
- 2002 *Interviewing men*, in Gubrium, J.F., Holstein, J.A., *Handbook of interview research. Context & method*, California: Sage Publications, pp. 83-101

Seagrave, S.

1995 *Lords of the Rim. The invisible empire of the overseas Chinese*, New York: Putnam

Semi, G.

2004 *L'ordinaria frenesia. Il processo di regolarizzazione visto dal "basso"*, in Barbagli, M., Colombo, A., Sciortino, G., *I sommersi e i sanati. Le regolarizzazioni degli immigrati in Italia*, Bologna, Il Mulino, pp. 167-185

Sennett, R.

2000 *Work and social inclusion*, in Askonas, P. Stewart, A. (a cura di), *Social inclusion: possibilities and tensions*, Basingstoke, MacMillan, pp. 278-290

Skinner, G. W.

1957 *Chinese society in Thailand: an analytical history*, Ithaca, Cornell UP

Smart, A.

1993 *Gifts, bribes and guanxi: a reconsideration of Bourdieu's social capital*, in «Social Anthropology», Vol. 8, n. 3, pp. 388-408

1998 *Review essay: guanxi, gifts and learning from China*, «Anthrops», Vol. 93, n. 4-6, pp. 559-564

Smart, J.

2003 *Ethnic entrepreneurship, transmigration, and social integration: an ethnographic study of Chinese restaurant owners in rural western Canada*, in «Urban Anthropology and studies of cultural systems and world economic development», vol. 32, n. 3-4, pp. 311-342

Smith, L., Mazzucato, V.

2009 *Constructing homes, building relationships: migrant investments in houses*, in «Tijdschrift voor Economische en sociale geografie», Vol. 100, n. 5, pp. 662-673

Song, M.

1997 *Children's labour in ethnic family business: the case of Chinese take-away business in Britain*, in «Ethnic and Racial Studies», Vol. 20, n. 4, October, pp. 690-716

Spinner

2006 *Economia del laboratorio T/A cinese in Emilia Romagna. Le attività produttive, il lavoro e le criticità nel quadro delle relazioni di filiera*, Bologna

Suryadinata, L.

1997 *Ethnic Chinese as Southeast Asians*, New York, St. Martin's

Taylor, J.E.

1986 *Differential migration, networks, information and risk*, in *Research in Human Capital and Development*, Vol. 4, Migration, Human Capital, and Development, ed. Oded Stark, Greenwich, Conn : JAI Press , pp. 147-171

- Takaki, R.
1989 *Strangers from a different shore: a history of Asian Americans*, Boston, Little
- Tassinari, A., Tomba, L.
1996 *Zhejiang-Pechino e Zhejiang-Firenze. Due esperienze migratorie a confronto*, in «La Critica Sociologica», vol. 117-118, pp. 27-38
- Teitelbaum, M., Asher, R.
2005 *Chinese immigrants. Immigration to the United States*, Facts on File
- Tilly, C., Tilly, C.
1994 *Capitalist work and labour markets*, in Smelser e Swedberg, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, New York, Princeton University Press, pp. 284-312
- Tilly, C.
1990 *Transplanted networks*, in McLaughlin, V.Y. (a cura di), *Immigration reconsidered: history, sociology and politics*, New York, Oxford University Press, pp. 79-95
- Tilly, C., Brown, C.H.
1967 *On uprooting, kinship, and the auspices of migration*, in «International Journal of Comparative Sociology», n. 8, pp. 139-164
- Thuno, M.
2001 *Reaching out and incorporating Chinese overseas: the trans-territorial scope of PRC by the end of 20th century*, in «The China Quarterly», 168, pp. 911-929
- Thuno, M., Pieke, F.N.
2005 *Institutionalizing recent rural emigration from China to Europe: new transnational villages in Fujian*, in «International Migration Review», vol. 39, n. 2 (Summer), pp. 485-514
- Tolu, C.
2003 *Diversificazione nei luoghi di origine dei migranti cinesi*, in Ceccagno, A. (a cura di), *Migranti a Prato. Il distretto tessile multietnico*, Milano, Franco Angeli, pp. 137-165
- Triglia, C.
1999 *Capitale sociale e sviluppo locale*, in «Stato e Mercato», n. 57, Dicembre, pp. 419-440
- Troillet, P.
1994 *La diaspora chinoise*, Presses Universitaires de France
- Vatikiotis, M.R.J.
1999 *Thailand*, in *The Encyclopedia of the Chinese Overseas*, Harvard, Harvard University Press
- Van Maanen, J.
2006 *Ethnography then and now*, in «Qualitative research in organizations and management», vol. 1, n. 1, pp. 13-21

Velazquez Morales, C.

2002 *The Chinese immigrants in Baja California: from the cotton fields to the city, 1920-1940*, in Cassel, S.L., *The Chinese in America. A history from Gold Mountain to the new millennium*, Boston: Rowman & Littlefield Publishers, pp. 399-415

Vertovec, S.

1999a *Conceiving and researching transnationalism*, in «Ethnic and Racial Studies», vol. 22, n. 2, pp. 447-462

1999b *Three meanings of 'diaspora', exemplified among South Asian religions*, in «Diaspora», vol. 7, n. 2, pp. 1-37

2001 *Transnationalism and identity*, in «Journal of Ethnic and Migration Studies», vol. 27, n. 4, pp. 573-582

2007 *Migrant transnationalism and modes of transformation*, in Portes, A., DeWind, J. (a cura di), *Rethinking migration. New theoretical and empirical perspectives*, New York, Berghahn Books, pp. 149-180

Waldinger, R.

1986 *Immigrant enterprise: a critique and reformulation*, in «Theory and Society», Vol. 15, n. 1-2, pp. 249-285

1989 *Structural opportunity or ethnic advantage? Immigrant business development in New York*, in «International Migration Review», Vol. 23, n. 1, pp. 48-72

1993 *The ethnic enclave debate revisited*, in «International Journal of Urban and Regional Research», vol. 17, pp. 444-452

1994 *The making of an immigrant niche*, in «International Migration Review», vol. 28, N. 1, pp. 3-30

1996 *Still the Promised City? African-Americans and New Immigrants in Postindustrial New York*, Cambridge, MA, Harvard University Press

1997 *Social Capital or Social Closure?: Immigrant Networks in the labour market*, Working Paper, Lewis Center for Regional Policy Studies, disponibile su <http://www.sppsr.ucla.edu/lewis>

Waldinger, R., Fitzgerald, D.

2004 *Transnationalism in question*, in «American Journal of Sociology», Vol. 109, n. 5 (March), pp. 1177-1195

Wank, D. L.

1995 *Bureaucratic patronage and private business: changing networks of power in urban China*, in Walder, A., *The waning of the communist state: the economic origins of political decline in China and Hungary*, Berkeley: University of California Press, pp. 153-183

1999 *Producing property rights: strategies, networks and efficiency in urban China's non state firms*, in Oi, J.C., Walder, A.G., *Property rights and economic reform in China*, Stanford: Stanford University Press, pp. 248-272

Wang, G.

1981 *Community and nation: essays on Southeast Asia and the Chinese*, Singapore: Heinemann

2000 *China and the Chinese overseas*, Singapore, Times Academic Press

- 2001 *Don't leave home. Migration and the Chinese*, Time Academic Press
- Warren, C.A.B.
- 2002 *Qualitative interviewing*, in Gubrium, J.,F., Holstein, J.A., *Handbook of interview research. Context & method*, California: Sage Publications, pp. 83-101
- Warren, C.A.B., Rasmussen, P.K.
- 2001 *Sex and gender in field research*, in Bryman, A., *Ethnography*, Vol. III, London: SAGE Publications Ltd, pp. 22-35
- Watson, J.L.
- 1975 *Emigration and the Chinese lineage. The mans in Hong Kong and London*, California, University of California Press
- Weber, M.
- [1922] 1978, *Economia e Società*, Vol. 1, Berkeley: University California Press
- Weidenbaum, M., Hughes, S.
- 1996 *The Bamboo network. How expatriate Chinese entrepreneurs are creating a new economic superpower in Asia*, New York: Martin Kessler
- Weidenbaum, M.
- 1996 *The Chinese family business enterprise*, in «California Management Review», vol. 38, n. 4, pp. 141-156
- Wellman, B., Chen, W., Weizhen, D.
- 2002 *Networking guanxi*, in Gold, T., Guthrie, D., Wank, D. *Social connections in China. Institutions, Culture, and changing nature of guanxi*, New York: Cambridge University Press, pp. 221-243
- Werbner
- 1990 *The migration process: capital, gifts and offerings among British Pakistanis*, New York, Berg Publishers
- Wickberg, E.
- 1999 *The Philippines*, in Pan, L., *The Encyclopedia of the Chinese Overseas*, Harvard: Harvard University Press
- Willmott, W.
- 1969 *Congregations and associations: the political structure of the Chinese community in Phnom-Penh, Cambodia*, in «Comparative Studies in Society and History», 11, pp. 282-301
- Wilson, K.L., Martin, A.
- 1982 *Ethnic enclave: a comparison of the Cuban and Black economies in Miami*”, in «American Journal of Sociology», 88, pp. 135-160

- Wolf, M.
1968 *The house of Lim*, New York, Appleton-Century-Crofts
- Wong, A. S.
1999 *Italy*, in Pan, L., *The Encyclopedia of the Chinese Overseas*, Harvard: Harvard University Press
- Wong, B.
2005 *The Chinese in Silicon Valley. Globalization, social networks and ethnic identity*, Lanham, Rowman & Littlefield
- Wong, B.
1988 *The Chinese family firm: a model*, in «The British Journal of Sociology», Vol. 36, n. 1, pp. 58-72
1996 *Chinese entrepreneurs and business trust*, in *Business networks and economic development in East and Southeast Asia*, Hamilton, G., Centre of Asian Studies, University of Hong Kong
- Zanfrini, L.
2007 *Sociologia delle migrazioni*, Bari: La Terza
- Zanin, V., Wu, B.
2009 *Profili e dinamiche della migrazione cinese in Italia e nel Veneto*, Venezia, Coses/Omero (Osservatorio Mercato del Lavoro del Veneto), disponibile su <http://www.venetoimmigrazione.it>
- Zhou, M.,
1992 *Chinatown. The socioeconomic potential of an urban enclave*, Philadelphia : Temple University Press
2007 *Revisiting ethnic entrepreneurship*, in *Rethinking migration*, Portes, A., De Wind, J., NY: Berghahn Books, pp. 219-263
2004 *Revisiting ethnic entrepreneurship: convergencies, controversies and conceptual advancements*, in «International Migration Review», vol. 38, n. 3, pp. 1040-1074
2009 *Contemporary Chinese America*, Philadelphia, Temple University Press
- Zhu, G.
2006 *A historical Demography of Chinese migration*, in Liu, H., *The Chinese Overseas*, Routledge
- Zucchetti, E.
2002 *La cittadinanza economica*, in Blangiardo, G.C. (a cura di), *L'immigrazione straniera in Lombardia. La prima indagine regionale*, Rapporto 2001, Osservatorio regionale per l'integrazione e la multietnicità, ISMU, Regione Lombardia, Milano, pp. 111-131

RINGRAZIAMENTI

Il campo etnografico è stata un'esperienza straordinaria, unica e per certi versi irripetibile. Ciò che ho imparato sui cinesi e su come rapportarsi a loro è impossibile da descrivere in poche righe, ma so che è un bagaglio prezioso che mi servirà nella vita. Una vita che vorrei continuasse sul cammino della Cina.

I migranti che ho incontrato sono le prime persone che mi sento di ringraziare, perché mi hanno accolto nelle loro case e hanno aperto se stessi ad un dialogo intimo con me, che ero una sconosciuta. Intervistarli e frequentarli, scrutando a volte silenziosamente e a volte con invadenza le loro vite, ha dato più a me che a loro. Ho ricevuto molto: calore umano, condivisione, simpatia e moltissima umanità. Questa esperienza di ricerca mi ha insegnato quanto i cinesi non sono persone "chiuse" e, piuttosto, quanto amino condividere con chi sa entrare con rispetto e tatto nella loro vita abbattendo pregiudizi che, loro per primi, non tollerano.

In questo mio percorso di ricerca più persone hanno accompagnato i miei passi, le mie decisioni e ad un tempo le mie titubanze, aiutandomi a sciogliere dubbi e perplessità. Innanzitutto, un doveroso ringraziamento è rivolto alla Prof.ssa Francesca Decimo che mi ha seguito nel corso della tesi, con la quale mi sono confrontata e a cui ho affidato queste pagine per revisioni continue. A lei, si affianca il Prof. Giuseppe Sciortino con il quale più volte ho intessuto un confronto sui temi della tesi e che mi ha sempre aiutato con umanità e anche con un sorriso.

Un ringraziamento speciale mi sento di rivolgerlo a due persone che mi hanno aiutato durante il mio campo etnografico e la stesura della tesi. Un abbraccio carico di gratitudine è per la Prof.ssa Giuseppina Merchionne (Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano e Università degli Studi di Trento). Come sinologa mi ha spiegato molti aspetti della cultura cinese, spronandomi a non mollare quando capiva il mio sconforto di fronte all'ottusità dei cinesi e ai tanti ostacoli che l'etnografia mi ha riservato. Devo a lei il mio accesso al territorio milanese, ma soprattutto la forza di continuare a credere che i cinesi non sono dei marziani. Al suo aiuto, si affianca quello del Prof. Stefano Becucci (Università degli Studi di Firenze) che ha letto parti centrali della mia tesi, correggendole con dovizia di attenzione. Il confronto con lui, esperto di migrazioni e criminalità cinese, mi ha aiutato a sciogliere in breve tempo le nubi che affollavano i miei pensieri.

Un grazie speciale va al Prof. Daniele Cologna (Università degli Studi dell'Insubria) per i suoi scritti, che tanto mi sono stati di aiuto, nonché per la sua cortesia e gentilezza. Il suo bagaglio di conoscenza l'ha condiviso con me ogni qualvolta ne ho avuto bisogno e, questo, non lo scorderò mai.

Nel corso del dottorato ho avuto l'occasione di presentare i risultati della tesi in vari seminari, vista la disponibilità che professori di materie diverse mi hanno dimostrato. Grazie alla loro apertura la mia tesi ha ricevuto una visibilità che, altrimenti, non sarebbe stata possibile. Dall'incontro con loro ne sono scaturiti confronti utili ai fini dell'elaborazione finale. Si tratta della Prof.ssa Silvia Gherardi (Università degli Studi

di Trento), della Prof.ssa Barbara Poggio (Università degli Studi di Trento), della Prof.ssa Antonella Ceccagno (Università degli Studi di Bologna) e del Prof. Giuseppe Giordan (Università degli Studi di Padova).

Esperti, italiani ed internazionali, hanno speso del tempo nel leggere i miei paper e bozze di articoli. A queste persone, incontrate a volte dall'altra parte del mondo, devo la pazienza di avermi ascoltato e di avermi sostenuto trasmettendomi l'importanza del mio lavoro etnografico, che a volte io non riconoscevo più. Un grazie particolare lo rivolgo al Prof. Paolo Ceri (Università degli Studi di Firenze), poiché questa tesi ha beneficiato della sua profonda conoscenza e punti di vista. A lui si accosta l'apporto altrettanto significativo della Prof.ssa Gabi Dei Ottati (Università degli Studi di Firenze), le cui puntuali osservazioni mi sono state utili.

A livello internazionale gli esperti che voglio ringraziare sono il Prof. Wang Gangwu (Direttore dell'East Asian Institute e docente alla National University di Singapore), il prof. Gregon Benton (Università di Cardiff), il Prof. Ma Mung (Università di Poitiers), il Prof. Yang Fenggang (Purdue University), il Prof. Roger Waldinger (Università della California), il Prof. David Palmer (Università di Hong Kong) e il prof. Johanson Graeme (Monash University, Melbourne).

Un grazie è anche per coloro che hanno permesso lo svolgimento del mio campo etnografico in entrambi i territori, proteggendomi e supportandomi quando ne ho avuto bisogno. Dunque un pensiero è per Gisèle, Suor Antonietta e Giuliano.

Senza le interpreti che mi hanno affiancato questa ricerca non sarebbe stata possibile. Un mio grazie lo rivolgo a Lu Huizhong, Cai Ou e Ma Suwen per l'impegno e la serietà che hanno dimostrato, sempre. In particolare, a Zhang Ying un pensiero speciale per la consapevolezza che ha avuto verso il mio lavoro, svolgendo il suo ruolo di interprete in modo ineccepibile. Ha sopportato con me la fatica, stabilendo con me una sintonia professionale rara. Lavorare con lei è stato bellissimo.

Nel mio privato molte persone hanno osservato dal di fuori come ho vissuto il dottorato e il mio rapporto con i cinesi e la Cina. In primis, i miei genitori il cui infinito amore verso di me li ha sempre resi certi della fine di questo percorso. A loro chiedo scusa per aver passato più tempo con i cinesi che con loro, che hanno atteso invano molti fine settimana il mio ritorno a casa. A loro dico grazie per aver condiviso la fatica morale che sottende queste pagine, e per aver supportato la mia rotta "ad oriente".

Un pensiero è anche per lo zio Severino che il 2012 mi ha portato vita. Era entusiasta quando sono tornata dalla Cina e quando gli parlavo dei cinesi. So che sarà felice per me, sempre.

Vari amici mi sono stati accanto in questi anni. E' impossibile ringraziarli tutti, ma è giusto che io sottolinei come i loro suggerimenti siano stati di supporto nei momenti più diversi. In particolare, un grazie di cuore è per Roberta, Eugenia e Serena B. mie amiche da una vita. Spesso non hanno capito perché io preferivo passare i miei fine settimana con i cinesi a mangiare ravioli, piuttosto che condividere con loro una pizza. La cosa importante è che mi hanno sempre incoraggiato ad andare avanti, credendo nelle mie potenzialità.

Il secondo regalo che il dottorato mi ha fatto, dopo i cinesi, sono stati i miei colleghi di cui alcuni sono diventati cari amici. La loro vicinanza in questi anni di duro

lavoro è stata fondamentale per non pentirmi di aver intrapreso questo percorso. Un infinito riconoscimento va ad Alessandra, Sara Z., Sara D., Raffaele, Nevena, Isabelle, Rossella, Anna e Lidia.

A Ruggero e Davide voglio rivolgere un sincero grazie per aver sopportato i miei tormenti e per avermi fatto ridere, aiutandomi a sdrammatizzare. Con loro il primo anno di dottorato è stato un paradiso. In seguito, la loro amicizia si è rivelata un potente antidoto ai momenti di sconforto.

Infine, lo ammetto: non sarei arrivata alla fine di questo percorso e della stesura della tesi se non ci fossero state accanto a me, giorno dopo giorno, Huenu Carvajales, Letizia Caporusso e Serena Piovesan. Ciò che hanno fatto per me è così tanto, paragonabile solo a ciò che fa un cinese per un proprio parente. La loro fiducia in me e bontà d'animo, unite alla loro conoscenza, si sono tradotte in consigli carichi di umanità e di pragmatismo ogni volta che ho smarrito i miei punti di riferimento. Più volte mi hanno aiutato a rialzarmi: con loro ho aperto una *guanxi* che durerà tutta la vita.